



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA  
OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Význam vnitřního trhu Evropské unie pro české firmy

Importance of the EU Single Market for Czech Companies

Student: Jan Klemsa

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Radomír Kaňa, Ph.D.

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra evropské integrace

## Zadání bakalářské práce

Student: **Jan Klemsa**  
Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa  
Studijní obor: 6210R004 Eurospráva  
Specializace: 00 Eurospráva  
Téma: **Význam vnitřního trhu Evropské unie pro české firmy**  
**Importance of the EU Single Market for Czech Companies**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Základní aspekty vývoje vnitřního trhu Evropské unie
  3. Vliv vnitřního trhu Evropské unie na Českou republiku
  4. Postavení české firmy v konkurenčním prostředí vnitřního trhu Evropské unie
  5. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

FIALA, Petr a Markéta PITROVÁ. *Evropská unie*. 2. vyd. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury, 2009. ISBN 978-807-3252-236.  
BALDWIN, Richard a Charles WYPLOSZ. *The Economics of European integration*. 4th ed. New York: McGraw-Hill Higher Education, 2012. ISBN 978-007-7131-722.  
TÝČ, Vladimír. *Základy práva Evropské unie pro ekonomy*. 6. vyd. Praha: Leges, 2010. ISBN 978-808-7212-608.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Radomír Kaňa, Ph.D.**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 10.05.2013



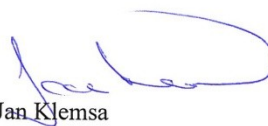
Ing. Boris Navrátil, CSc.  
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

„Místopřísežně prohlašuji, že jsem celou bakalářskou práci, včetně všech příloh, vypracoval samostatně“

V Ostravě, dne 5. 5. 2013



Jan Klemsa

# Obsah

1	Úvod .....	3
2	Základní aspekty vývoje vnitřního trhu Evropské unie.....	5
2.1	Evropské hospodářské společenství .....	5
2.1.1	Počátky společného trhu.....	5
2.1.2	Neviditelné překážky společného trhu .....	7
2.2	Formování Evropského sdružení volného obchodu a první dominový efekt .....	7
2.3	Politické a ekonomické krize Společenství .....	8
2.3.1	Problém měnové integrace .....	9
2.4	Hospodářská obnova Evropského společenství.....	9
2.5	Bílá kniha o vnitřním trhu .....	10
2.5.1	Fyzická omezení.....	10
2.5.2	Technická omezení.....	11
2.5.3	Fiskální omezení .....	12
2.6	Jednotný evropský akt .....	13
2.7	Současný stav vnitřního trhu .....	14
2.7.1	Přínosy programu jednotného trhu po roce 1992 .....	15
2.7.2	Nová strategie pro vnitřní trh .....	16
2.8	Akt o jednotném trhu.....	18
2.8.1	Akt o jednotném trhu I .....	19
2.8.2	Akt o jednotném trhu II .....	20
3	Vliv vnitřního trhu Evropské unie na Českou republiku.....	22
3.1	Česká republika na vnitřním trhu EU .....	22
3.1.1	Bilaterální dohoda o přidružení.....	22
3.1.2	Bílá kniha o začleňování přidružených zemí do vnitřního trhu .....	23
3.1.3	Posouzení připravenosti České republiky na vstup do EU .....	24
3.1.4	Jednání o vstupu ČR do Evropské unie.....	25

3.2	Přínosy pro Českou republiku .....	26
3.3	České firmy na vnitřním trhu EU .....	29
3.3.1	Příležitosti a hrozby pro podnikatelský sektor .....	29
3.3.2	BE-COMP diagram .....	31
3.3.3	Fúze a akvizice v České republice po roce 2004.....	32
3.4	Politika hospodářské soutěže .....	33
3.5	Vládní legislativa na podporu podnikatelského sektoru .....	34
4	Postavení české firmy v konkurenčním prostředí vnitřního trhu Evropské unie .....	36
4.1	Společnost ARMATURY Group a.s. ....	36
4.1.1	Historie společnosti .....	36
4.1.2	Know-how společnosti .....	38
4.1.3	Přehled výrobního sortimentu .....	39
4.2	Konkurenční prostředí společnosti .....	40
4.2.1	Domácí konkurenční výrobci .....	40
4.2.2	Vliv zahraniční konkurence .....	41
4.3	Technické bariéry v obchodování.....	43
4.3.1	Kvalita .....	45
4.4	Zahraniční obchod .....	45
4.5	Finanční stránka společnosti ARMATURY Group a.s. ....	47
5	Závěr.....	49
	Seznam použité literatury .....	51
	Seznam tabulek, obrázků a grafů .....	55
	Seznam zkratk .....	55
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	
	Seznam příloh	

# 1 Úvod

Evropská unie se v současné době nachází v nepříliš dobrém postavení. Stále častěji je terčem kritiky, zejména kvůli nepopulárním krokům a vydáváním opatření, které mají zamezit dalšímu prohlubování deficitů státních rozpočtů a vést k fiskální odpovědnosti členských států. Členské státy, především na periferii, toto vnímají jako zásah do jejich suverenity a pod dozorem úředníků Evropské unie přijímají reformní opatření, jež mají zaručit, že situace podobná té z roku 2008, se v budoucnu nebude opakovat.

Veřejné mínění není zrovna nakloněno těmto krokům a čím dál více lidí se staví pesimističtěji k otázce „finalité“, konečné podoby projektu evropské integrace. Tento jev je popsán jako paradox politiky. Populární rozhodnutí mají tendenci se tvářit jako národní úspěch, i když v něm instituce nebo samotná existence Evropské unie sehrála důležitou roli. Na druhou stranu je to vždy Evropská unie, kdo je obviněn z nepopulárních nařízení. Toto tvrzení lze aplikovat na příkladu Gordona Browna, bývalého britského ministra financí, který sklízel zásluhy za dlouhotrvající ekonomický růst Británie. V tomto případě to nebyla tak úplně jeho zásluha, ale významná role je připisována vnitřnímu trhu Evropské unie, který dopomohl k ekonomickému růstu Spojeného království.

Právě problematika vnitřního trhu Evropské unie a její dopad na Českou republiku a podnikatelský sektor je náplní této bakalářské práce.

Cílem práce je charakterizovat formování vnitřního trhu EU a zhodnotit důležitost vnitřního trhu pro Českou republiku. V neposlední řadě prokázat, nebo naopak vyvrátit význam vnitřního trhu EU pro českou firmu ARMATURY Group a.s. a zohlednit skutečnost, že vnitřní trh změnil chování a myšlení firmy do budoucna.

Práce je strukturovaná do tří kapitol. V první části je popsáno formování vnitřního trhu EU a okolnosti, které ovlivnily tento proces a vůbec celkový obraz evropské integrace. Důraz je kladen především na stěžejní události od 50. let minulého století až do dnešní doby s představením současných nástrojů na podporu čtyř základních svobod a dotvoření koncepce vnitřního trhu EU.

Druhá kapitola se věnuje České republice v rámci vnitřního trhu Evropské unie. Je zde popsán proces příprav ČR na vstup, kde důležitým bodem bylo zejména úsilí v oblasti transformace ekonomiky a její přizpůsobení tržní struktuře. Nedílnou součástí je rovněž

hodnocení připravenosti ČR na začlenění do Evropské unie. Pozornost je věnována dopadům členství ČR v EU a jejím projevům v makroekonomických ukazatelích jako vývoj přímých zahraničních investic, ekonomický růst a vývoj zahraničního obchodu. Druhá část této kapitoly je zaměřena na český podnikatelský sektor, zejména na příležitosti a hrozby pro české firmy spojené s působením na vnitřním trhu EU. Protože je bakalářská práce výlučně zaměřena na význam vnitřního trhu EU pro českou firmu, nejsou zmíněny ty aspekty, které měly význam pro občany České republiky.

V poslední kapitole jsou výše nabyté poznatky z prvních dvou kapitol objasněny v praxi na příkladu české firmy, která čelila zvýšenému konkurenčnímu prostředí vnitřního trhu EU. Poskytuje jasný obraz dopadu vnitřního trhu v oblastech jako zahraniční obchod, finanční stránka podniku, konkurenční prostředí, ale i v oblasti technických bariér, jakožto přetrvávajícímu znaku jistého protekcionismu vnitřního trhu.



## **2 Základní aspekty vývoje vnitřního trhu Evropské unie**

Jednotný trh, společný trh, nebo vlastně vnitřní trh Evropské unie jsou všechno odborné výrazy používané v souvislosti s evropskou integrací a pro naše účely je budeme chápat jako termíny zástupné. Přesněji byl pojem společný trh zaveden Římskou smlouvou v roce 1957 a je stupněm ekonomické integrace. Jednotný evropský akt (1986) upravil označení na jednotný vnitřní trh v souvislosti s vytvořením projektu o dokončení jednotného vnitřního trhu. Lisabonská smlouva (2009) zásadně zavádí označení vnitřní trh Evropské unie.

První náznaky formování společného trhu se objevily již v prvopočátcích evropské integrace, konkrétně v 50. letech 20. století vytvořením společného trhu s uhlím a ocelí. Autorem tohoto plánu, také nazývaného Schumanův plán, byl Jean Monnet. Základním východiskem bylo vyřešit poválečnou situaci v Evropě, předejít dalšímu konfliktu mezi Německem a Francií s důrazem na kontrolu strategických surovin jako uhlí a ocel, ale také zabránit dominantnímu postavení Sovětského svazu v Evropě a vyrovnat se hospodářské síle Spojených států amerických. Bylo dovršeno první formy nadnárodní spolupráce mezi Německem, Francií, Belgií, Nizozemskem, Lucemburskem a Itálií a došlo k vytvoření společných institucí. Tyto země si od projektu společného trhu slibovaly jednak ekonomické výhody a jednak stabilizaci politického postavení v Evropě [1].

### **2.1 Evropské hospodářské společenství**

Vznik Evropského hospodářského společenství byl výsledkem jednání mezi západoevropskými zeměmi o zavázání se k intenzivní sektorové spolupráci. Smlouva o EHS byla podepsána 27. března 1957 v Římě a spolu se smlouvou o EURATOM vstoupily v platnost 1. ledna 1958.

Hlavním cílem bylo vytvoření jednotného vnitřního trhu s tzv. čtyřmi svobodami, volným pohybem, zboží, služeb, osob a kapitálu. Vedlejším cílem byl například udržitelný ekonomický růst, zvyšování životní úrovně nebo sbližování hospodářských politik členských států [1].

#### **2.1.1 Počátky společného trhu**

Šestice států směřující k vytvoření společného trhu se zavázala k pokročení na vyšší integrační stupeň, celní unii. Dokončení projektu celní unie bylo původně naplánováno na

konec roku 1969, ale podařilo se jej dokončit s téměř osmnácti měsíčním předstihem. Celní unie byla utvářena v období ekonomické prosperity. Nízká míra nezaměstnanosti a vysoký důchod na obyvatele přispěly k urychlení procesu restrukturalizace. Základním předpokladem fungování celní unie bylo postupné snižování celních bariér, tedy odstranění celních poplatků a kvantitativních omezení, stanovení společného celního sazebníku vůči třetím zemím, ale hlavně zajištění volného pohybu zboží, služeb, osob a kapitálu. Společný celní tarif byl stanoven jako aritmetický průměr šesti členských zemí.

#### *Volný pohyb zboží*

Dle definice, zboží jsou statky, jejichž hodnota je vyjádřitelná v penězích a mohou se stát předmětem obchodu. Základním předpokladem je odstranění veškerých cel a množstevních omezení. Ovšem existují výjimky, kdy je riziko ohrožení lidského zdraví, životního prostředí, ochrany spotřebitele nebo ochrana kulturního zájmu. Speciálnímu režimu podléhají například zemědělské produkty, umělecké předměty nebo předměty duševního vlastnictví [2].

#### *Volný pohyb služeb*

Zaručuje společností možnost poskytování služeb v ostatních členských státech bez předchozího usazení v dané členské zemi. Služby jsou v současné době neodmyslitelným výrobním sektorem a čítají přibližně 70% ekonomické aktivity Unie. Speciální úpravu mají v tomto směru společnosti poskytující dopravní služby, bankovní a finanční služby nebo služby z oblasti zdravotnictví a telekomunikace [3].

#### *Volný pohyb osob*

Principem volného pohybu osob je svoboda pohybu, migrace pracujících, odstranění legislativních překážek, ale také vzájemné uznávání odborných profesí. Zpočátku byla tato svoboda zaměřena pouze na pracující, v současné době mají právo svobodně cestovat nebo studovat na území Evropské unie všichni její občané. K volnému pohybu osob se vztahuje i princip nediskriminace na základě státní příslušnosti a pohlaví.

#### *Volný pohyb kapitálu*

Otázka volného pohybu kapitálu se soustřeďuje na dva typy svobod. První se věnuje právu založit firmu ve kterémkoli členském státě a druhý typ se zabývá liberalizací finančního

kapitálu. Úplné liberalizace kapitálu bylo dovršeno až s podepsáním Jednotného evropského aktu v roce 1986 [4, 5].

### **2.1.2 Neviditelné překážky společného trhu**

I přestože byl projekt společného trhu budován postupně a jeho pokračování vyžadovalo jednomyslný souhlas v Radě, neubránil se lobby zájmových skupin a ponechal si jistou formu protekcionismu. Jednalo se o tzv. netarifní opatření (neviditelné překážky), které nemají tu jistou funkci jako clo, nebo kvóta, tedy generovat příjem do státní pokladny, ale v mnoha případech vytvářejí dodatečné náklady u výrobce.

Tradičními překážkami jsou technické normy a standardy výrobků, speciální technické, zdravotní a hygienické normy z důvodu ochrany spotřebitele a bezpečnosti práce. Dalšími formami takového protekcionismu jsou administrativní opatření, stanovení národních kvót na produkci, cílené státní dotace, daňové zvýhodnění domácí produkce nebo restrikce za účelem ochrany veřejného zájmu [1].

Problematika netarifních omezení je podrobně rozpracována v kapitole 2.5, věnované Bílé knize o vnitřním trhu, která se primárně zabývala otázkou eliminace těchto překážek.

## **2.2 Formování Evropského sdružení volného obchodu a první dominový efekt**

Celní unie tvořená šesti státy EHS se zavázala ke vzájemné liberalizaci obchodu a restrikci vzájemných protekcionistických opatření. Zbýlých 11 členů Organizace pro evropskou ekonomickou spolupráci (OEEC) bylo dotčeno diskriminací ve vzájemných vztazích s EHS, proto se 7 států v čele s Velkou Británií rozhodlo v roce 1960 k založení mezivládního seskupení, Evropského sdružení volného obchodu (ESVO). Británie odmítala být součástí celní unie a nadnárodních evropských institucí. Upřednostňovala obchod v rámci Commonwealthu a vlastní obchodní politiku vůči třetím zemím. Základajícím dokumentem ESVO je Stockholmská konvence, která zavazuje členské státy k odstranění vzájemných celních sazeb. Každý členský stát si však udržuje vlastní obchodní politiku s vlastním celním tarifem vůči třetím zemím.

Nerovnováha v ekonomické výkonnosti obou skupin byla znatelná. Hrubý domácí produkt (HDP) EHS rostl rychleji a ve srovnání s ESVO byl téměř dvojnásobný, proto bylo

EHS pro exportéry mnohem zajímavější. To však vyvolalo tlak na nezúčastněné státy v EHS, především díky nekonkurenceschopnosti vlastních firem na trzích. Jako první na tuto změnu reagovala Velká Británie.

Spojené království nebylo zpočátku příliš nakloněno federalistickému přístupu evropské integrace v souvislosti s pokusy EHS o vytvoření politické a obranné unie. Neustále se zvětšující konkurenční trh však přiměl britskou vládu k žádosti o členství v EHS. Toto rozhodnutí přinutilo ostatní země ESVO k posouzení členství. Ovšem Francie byla proti přijetí Velké Británie a dalších tří států. S nástupem nového francouzského prezidenta George Pompidoua byla obnovena jednání a v roce 1973 potvrzeno přijetí Velké Británie, Irska a Dánska.

Situace po odchodu trojice přinutila představitele ESVO jednat. Jejich firmy byly v nevýhodě, operovaly na menším trhu a stále čelily diskriminačním opatřením. Výsledkem této situace byla dohoda mezi státy ESVO a EHS o vytvoření virtuální zóny volného obchodu pro obchod s průmyslovými výrobky a zároveň bilaterální dohody mezi jednotlivými zeměmi ESVO a EHS [4].

## **2.3 Politické a ekonomické krize Společenství**

Počáteční vývoj napovídal tomu, že dokončení společného trhu jde podle plánu. Nicméně politické a ekonomické otřesy ovlivnily možnost dotvořit společný trh dle stanoveného harmonogramu. Odmítavý nadnárodní přístup k evropské integraci ze strany Francie, konkrétně prezidenta Charlese de Gaullea, vedl k omezení jakýchkoliv pokusů o hlubší integraci. Politika „prázdného křesla“ (1965) a Lucemburský kompromis (1966) měly obrovský účinek.

Francie se přestala účastnit veškerého dění ve Společenství a pod pohrůžkou odchodu z EHS si vymínila tzv. Lucemburský kompromis, který upravoval hlasování v Radě. De facto popíral většinové hlasování a uplatňoval přístup jednomyslnosti tam, kde jsou dotčeny zájmy členského státu. Francie své zájmy měla především ve financování společné zemědělské politiky. Nebyla vůle a schopnost dohodnout se na společných cenách zemědělské produkce, což mělo negativní dopad i na další proces harmonizace předpisů nutných pro volný pohyb zboží, osob, služeb a kapitálu [6].

Ekonomické prostředí bylo na dlouhou dobu ovlivněno situací na Blízkém východě, ale i celkovou strukturální krizí v 70. letech 20. století, která zásadně otřásla důvěrou

v liberalizaci světové ekonomiky. Ropné krize v 1973 a 1979 měly za následek útlum ekonomické aktivity v západní Evropě a rostoucí nezaměstnanost. Státy začaly okamžitě s expanzivní monetární a fiskální politikou, ovšem na úkor vysoké míry inflace. V souvislosti s vysokou mírou inflace a poklesem ekonomické aktivity hovoříme o stagflaci [4].

### **2.3.1 Problém měnové integrace**

Neúspěch v měnové integraci po pádu Bretton-woodského systému také přispěl k ekonomické stagnaci Společenství. Politické špičky po druhé světové válce vytvořily Bretton-woodský měnový systém, kde jedinou měnou přímo směnitelnou za zlato byl americký dolar. Všechny ostatní měny byly vůči dolaru fixovány. Protože v 60. letech měly Spojené státy americké problém s financováním války ve Vietnamu, rostoucí inflace způsobená doslova „tisknutím peněz“ se promítla do růstu inflace v Evropě, což vyústilo v rozpad měnového systému.

Okamžitou reakcí byl tzv. „had v tunelu“, evropská forma bývalého Bretton-woodského systému, která měla zamezit fluktuacím měnového kurzu a stanovila užší fluktuační pásmo o šíři  $\pm 2,25$  %. Byl takovým ostrovem stability v oceánu nestability. Rozhodně však nebyl připraven na dopady prvního ropného šoku v 70. letech 20. století a záhy byl ukončen.

Zásadní však bylo udržování stability směnných kurzů, jež znamenala podporu ekonomického růstu, obchodu a investic. Na základě Wernerova plánu (1970) byl přijat návrh na postupné vytvoření měnové unie do roku 1980. Plán počítal s vytvořením Evropské centrální banky a přenesením části fiskální pravomoci na evropskou úroveň. Zároveň měly vzájemné kurzy podléhat užšímu fluktuačnímu pásmu s cílem neodvolatelné fixace [4].

## **2.4 Hospodářská obnova Evropského společenství**

Společenství mělo potenciál dosáhnout vyššího stupně integrace, i přes to však plánovaného dokončení vnitřního trhu nedostálo. Předmětem problému se stal jednak mezivládní přístup k otázce evropské integrace ze strany členských států s celou řadou omezení a jednak interní problémy samotného Společenství. Otázka principu financování rozpočtu Společenství vyvstala poté, co Francie ustoupila členství Velké Británie za podmínky, že Británie s malým procentem zemědělské výroby bude čistým plátcem do společné zemědělské politiky.

Celková ekonomická situace koncem 70. let, propad ekonomických ukazatelů, ztráta konkurenceschopnosti a dominance amerických společností na světovém obchodu jen poukazovaly na fakt, že je třeba změny.

V 80. letech byla představena řada reformních návrhů, jež měly za úkol vyřešit přetrvávající restriktce v podobě netarifních omezení, zesílit iniciativní úsilí kolem dokončení společného trhu, ale také zaměřit se na institucionální a politické reformy Společenství [1].

## **2.5 Bílá kniha o vnitřním trhu**

K oživení ekonomického prostředí došlo až v polovině let osmdesátých. Myšlenka tržní ekonomiky a uplatnění tržních řešení se ukázaly být tou správnou cestou při řešení ekonomických problémů, když intervenční politiky selhaly. Evropský měnový systém (1979) stabilizoval směnné kurzy.

S řešením hlubšího pojetí evropské integrace přišel až Jacques Delors, francouzský ministr financí v době prezidentství François Mitterranda. Delors byl oddán myšlence evropské integrace a v roce 1985 vybrán za předsedu Evropské komise. Delors prosazoval dotvoření vnitřního trhu v programu vnitřního trhu, označovaného jako „Program 1992“, jehož stěžejním dokumentem se stala Bílá kniha o vnitřním trhu, vůbec první bílá kniha v historii evropského projektu. Bílé knihy všeobecně, nastiňují budoucí vývoj evropského práva. Bílá kniha o vnitřním trhu, jejímž autorem je lord Arthur Cockfield, měla za cíl vymezit dosavadní omezení ve vzájemném obchodování. Na 300 překážek bylo rozděleno do skupin fyzických, technických a daňových omezení.

### **2.5.1 Fyzická omezení**

Fyzická omezení představovala všechna administrativní opatření spojená s celní kontrolou, celními formalitami a poplatky. Tyto aspekty byly zřejmým projevem pokračující nejednotnosti Společenství. Návrh Komise předkládal úplné zrušení vnitřních hranic států a veškerých celních formalit ve dvou fázích. Oponoval, že jsou zbytečným břemenem pro společnosti, zvyšují náklady a nabourávají konkurenceschopnost. Komise si uvědomila, že jistá ochranná opatření jsou opodstatněná. Na příkladu terorismu nebo ilegálního obchodu s drogami bylo možné demonstrovat, že právě kontrola na vnitřních hranicích byla tím nejefektivnějším nástrojem. Komise musela toto zohlednit a přišla s alternativními způsoby.

Možnými řešeními byla zesílená kontrola vnějších hranic Společenství, namátková kontrola a další zvyšující se spolupráce mezi národními orgány.

### **2.5.2 Technická omezení**

Pokud hovoříme o technických překážkách, máme na mysli technické normy, vnitrostátní předpisy v oblasti zdraví, bezpečnosti a životního prostředí, formy státní podpory a přidělování státních zakázek. Zatímco fyzická omezení představují dodatečné administrativní náklady, technické překážky generují rovněž extra náklady, ale navíc deformují výrobní vzory a znemožňují obchodní spolupráci.

Veřejné zakázky tvoří značnou část ekonomického výstupu, avšak tendence je taková, že národní orgány se přiklání k uzavírání nákupů a zakázek s místními firmami, což přispívá k rozdělení trhů a prohloubení bariér. Za účelem podpory širšího zpřístupnění veřejných zakázek bylo potřeba další posílení transparentnosti. Priorita měla být věnována například jednotnému systému výběrového řízení.

Odstranění technických bariér obchodu se stalo klíčovým v projektu vnitřního trhu Evropské unie. Politika EU je v tomto ohledu založena na dvou přístupech. Prosazování zásady vzájemného uznávání, a pokud se tento přístup nezdaří, pak nastupuje harmonizace technických norem ve všech členských zemích.

Základní přístup EU v souladu se zásadou vzájemného uznávání je, že jakmile je produkt otestován a schválen v souvislosti s technickými nařízeními jednoho státu, předpokládá se, že může být legálně umístěn na trh jiného členského státu.

Kde nelze přepokládat princip rovnocennosti mezi úrovněmi regulační ochrany v právních předpisech, v tomto směru EU usiluje o odstranění technických bariér v obchodu přes dohody o společném souboru právně závazných požadavků. Výchozí přístup k harmonizaci technických standardů byl založen na rozsáhlých technických předpisech jednotlivých produktů nebo skupiny produktů. Dnes označován jako „tradiční přístup“ se ukázal jako velice pomalý a těžkopádný. Jeho neefektivnost byla patrná v tom, že přijímání tisíce technických norem členskými státy probíhalo rychleji, než nařízení o harmonizaci EU, což bylo zapříčiněno jednomyslným rozhodováním Radě. Proto byl přijat tzv. „nový“ přístup v procesu harmonizace technických norem, pod kterým jsou nařízení Rady přijímána

většinovým hlasováním. V čem je tento „nový“ koncept unikátní je to, že naznačuje pouze základní požadavky a ponechává větší volnost výrobcí, jak tyto požadavky naplní [7].

V souvislosti s využíváním netarifních opatření k ochraně svých trhů rostl i význam evropského práva a jeho vymahatelnost Evropským soudním dvorem, jehož posudky byly zásadní v postupu proti netarifním restrikcím. Jedním z nejznámějších případů byl Cassis de Dijon, alkoholický nápoj vyráběný z černého rybízu s obsahem alkoholu od 15 % do 20 %.

Německá legislativa stanovila, že produkt prodáváný jako ovocný likér musí obsahovat nejméně 25 % alkoholu. Německá strana argumentovala, že zákaz prodeje byl nutný z důvodu ochrany zdraví veřejnosti. Importérovi byl dovolen prodej nápoje na německém trhu, ovšem za podmínky, že se nebude prodávat jako ovocný likér.

Dle rozhodnutí Evropského soudního dvoru, německé opatření má znaky kvantitativního omezení importu a tudíž porušuje článek 34 Smlouvy o fungování Evropské unie. Jinými slovy, takovéto jednání z německé strany spadá do zákazu stanoveného v tomto ustanovení, pokud se týká dovozu alkoholických nápojů legálně vyrobených a uváděných na trh v jiném členském státě [6].

Základní myšlenkou tohoto případu je vzájemné uznání technických norem. Proč se však neviditelná omezení objevovala a stále objevují tak často? Vládní agentury pověřené formulací a prosazováním standardů jsou často pod vlivem zájmových skupin z regulovaných oblastí průmyslu. Navíc domácí firmy často hrají důležitou roli při vytváření těchto standardů, což jim umožní vytvořit podmínky šité na míru vlastní produkci. Pochopitelně tyto podmínky nesplňují importované výrobky, tím vytvoří dodatečné náklady u zahraničního výrobce a zvýší konečnou cenu produktu na domácím trhu [6].

### **2.5.3 Fiskální omezení**

Poslední skupinu tvořila fiskální omezení. Již při vytvoření celní unie bylo zřejmé, že pouhé odstranění cel nebude dostačující a rozdíly v daňových předpisech mohou způsobovat komplikace. Řešením byla harmonizace daňových předpisů, zejména pak spotřební daně a vytvoření společné daně z přidané hodnoty [8].

Obecné principy harmonizovaného společného daňového základu pro DPH byly stanoveny v přehledu Druhé směrnice o DPH (1967). Následovalo období intenzivních úvah a projednání, v jejichž závěru byla přijata Šestá směrnice o DPH (1977), která velmi podrobně



stanovila ustanovení společného základu. Vzhledem k problémům při dosažení dohody o řadě obtížných a sporných otázek, Šestá směrnice obsahovala řadu mezer, jakož i zvláštní režimy, výjimky a přechodná ustanovení.

Nepřímé daně, ať už ve formě DPH nebo spotřební daně, se stávají přímo součástí konečné ceny produktů nebo služeb. Rozdílné úrovně v daňových předpisech se proto odrážejí v odlišných cenových úrovních. Pokud jsou tyto rozdíly podstatné, rozdíly v konečných cenách jsou rovněž značné, nicméně malé rozdíly mohou být často pokryty, buď v marži producentů, nebo ve lhůstě spotřebitelů [8].

Neméně významným cílem Bílé knihy o vnitřním trhu bylo datum, k němuž se Komise zavázala. Jejím cílem bylo kompletní dovršení projektu vnitřního trhu do konce roku 1992. Detailní zpracování harmonogramu je možno nalézt v příloze Bílé knihy o vnitřním trhu.

Hlavní myšlenka Bílé knihy o vnitřním trhu spočívala v odstranění zbylých restrikcí, což přímo koresponduje s tím, co je vysloveno v preambuli každé Smlouvy: „Rozhodnutí položit základy stále užšího svazku evropských národů, odhodláni zabezpečit společným postupem hospodářský a sociální růst svých států odstraněním překážek, které rozdělují Evropu, uznávající, že odstranění stávajících překážek vyžaduje dohodnutý postup, aby byl zabezpečen trvalý rozvoj, vyvážený obchod a korektní hospodářská soutěž [9, s. 457].“

## **2.6 Jednotný evropský akt**

Jednotný evropský akt byl výsledkem přijetí ustanovení pozměňující Smlouvu zakládající Evropská Společenství. Vstoupil v platnost 1. července 1987. Úsilí dokončení vnitřního trhu bylo zakotveno v primárním právu Společenství. Článek 13 JEA definoval společný trh jako oblast bez vnitřních hranic, ve kterém je zajištěn volný pohyb čtyř základních svobod [10].

Důraz byl kladen nejen na volný pohyb zboží, služeb a osob, ale také na přístup k účinným finančním službám pro firmy a fyzické osoby ve Společenství.

Cílem bylo zaručit efektivní kapitálovou mobilitu. V tomto ohledu kroky vedoucí k odstranění všech kontrol kapitálu a zvýšení stupně integrace trhu kapitálu měly probíhat souběžně s rozvojem a upevňováním role Evropského měnového systému, protože cenová

stabilita a udržování směnných kurzů byly základním předpokladem dobře fungujícího společného trhu [4].

Dle článku 16 JEA, Rada měla projevit snahu o dosažení nejvyššího možného stupně liberalizace kapitálu [10].

Zásadní význam přinesl JEA v institucionální oblasti. Ustanovení pozměňující Smlouvu o založení Evropského hospodářského společenství definovalo například v článcích 54,56, 100a změnu hlasovacího mechanismu v Radě. Po téměř dvaceti letech, kdy byl přijat tzv. Lucemburský kompromis, jež upravil hlasování v otázkách vnitřního trhu na jednomyslné, JEA potvrdil skutečnost předpokládaného dokončení vnitřního trhu a přijal opatření, která pomohla Radě být opět akceschopným a efektivním rozhodovacím orgánem.

Článek 7 upravil ve znění této Smlouvy jednání Rady, která na návrh Evropské komise hlasuje většinovým hlasováním. Za spolupráce Evropského Parlamentu musí přijmout společné stanovisko [10].

## **2.7 Současný stav vnitřního trhu**

Dokončování vnitřního trhu sebou neslo řadu pozitivních efektů, nejen ekonomických jako růst přímých zahraničních investic nebo produktivity práce, ale mělo i konkrétní dopady na obyvatelstvo.

Článek 14 JEA určil odpovědnost Komise informovat Radu o průběhu dokončování projektu vnitřního trhu a dosažení stanovených cílů. Rada na základě podnětu Komise měla většinovým hlasováním stanovit pokyny a kroky nutné k zabezpečení vyrovnaného rozvoje ve všech dotčených odvětvích [10].

Zprávy Komise ukazovaly, že nebude možné dosáhnout plánovaného dokončení vnitřního trhu do roku 1992. Komise ustanovila pracovní skupinu, jež měla za úkol vytyčit hlavní překážky bránící dokončení. Mezery byly odhaleny především v implementaci směrnic členskými státy, problematice zaměstnanosti a sociální politiky. Proto v červenci 1993 byla Komisi představena Bílá kniha s titulem „Růst, konkurenceschopnost a zaměstnanost: výzvy a cesty vpřed do 21. století“, která byla namířena právě na problematiku rostoucí nezaměstnanosti a sociálních věcí [1].

### 2.7.1 Přínosy programu jednotného trhu po roce 1992

Efekty vnitřního trhu shrnují dva dokumenty. Již zmíněná Bílá kniha: Růst, konkurenceschopnost, zaměstnanost - Výzvy a cesty vpřed do 21. století (1993) a dokument The Impact and Effectiveness of the Single Market (1996).

Členské státy ES si v období 1985-1992 vedly dobře. Ekonomický výstup zaznamenal více než 1% nárůst a očekával se i v dalších letech, intenzita obchodu mezi zeměmi ES vzrostla, zvýšila se zaměstnanost a 44 % celkových světových zahraničních investic v roce 1994 směřovalo do zemí ES. V souvislosti s volným pohybem zboží bylo odstraněno 70 milionů celních dokladů a tím ušetřeno 3 % nákladů v mezinárodní dopravě.

Tlak konkurence byl viditelnější, pokud jde o cenu, tak i kvalitu produktů a služeb. Firmy musely změnit strategii zohledňující celoevropskou dimenzi. Cenový vývoj vnitřního trhu vedl k cenovému sblížování, zejména pak v oblasti spotřebního zboží nebo průmyslových výrobků. Počet fúzí a akvizic vzrostl trojnásobně a s ním proporcionálně i počet případů porušování hospodářské soutěže.

Obavy a představy euroskeptiků nebyly naplněny. Představy o zvyšujících se rozdílech mezi chudšími a bohatými státy Společenství, zejména v případě Irska, Portugalska a Španělska, se nepotvrdily. Jejich ekonomiky se orientovaly na moderní odvětví, což jim umožnilo více exportovat. Hlavní obchodní partneři Společenství (USA, Japonsko) se obávali izolace zemí ES v obchodních vztazích. Dovozy z nečlenských zemí se naopak zvětšily, jakožto i příliv přímých zahraničních investic.

Slabinou projektu dokončení vnitřního trhu byla především orientace na velké podniky. Vnitřní trh pro tyto podniky znamenal větší přínos než pro malé a střední podniky, což se odrazilo v počtu vytvořených pracovních míst. Nesplnily se tak původní představy, ačkoli liberalizace v sektoru služeb podpořila vytváření pracovních míst, úbytek v tradičních odvětvích průmyslu byl větší.

Jednou z příčin, proč nebyl zaznamenán takový efekt vnitřního trhu zejména v oblasti zaměstnanosti a mobility pracovní síly, bylo zavádění přijaté legislativy do právní soustavy členských zemí. V roce 1996 bylo přijato 96 % legislativy Společenství, ale pouze polovina byla úspěšně převedena do legislativy členských zemí. Neúspěšné převedení spočívalo ve špatné implementaci nebo interpretaci právního aktu [11].

## 2.7.2 Nová strategie pro vnitřní trh

I přes dosažené úspěchy v projektu vnitřního trhu, dokončení bylo stále v nedohlednu a tím ponechán potenciál vnitřního trhu nenaplněn. Vnitřní trh stále vykazoval řadu nedostatků, na které reagoval v roce 1997 **Akční plán vnitřního trhu**, jehož cílem bylo dobudování právního rámce vnitřního trhu a tím přispět ke zvýšení poptávky po pracovní síle a ekonomického výstupu Společenství. Dvě iniciativy Akčního plánu byly zaměřeny na zjednodušení legislativy vnitřního trhu, zefektivnění pravidel a odstranění zbývajících bariér vnitřního trhu tak, aby byl přínosem pro své uživatele.

Na omezení bránící dobudování vnitřního trhu EU znovu upozornil Mario Monti<sup>1</sup> v roce 2010 ve svém projektu „**Nová strategie pro vnitřní trh**“, ve kterém rozpracovává problémy, kterým čelí současný vnitřní trh.

Dle Montiho zprávy, vnitřní trh v první řadě postrádal strategii rozvoje. Stále častěji byl oběhán, ale i politickými představiteli spatřován jako otevřená hrozba. Wim Kok v roce 2005 označil projekt vnitřního trhu jako „*včerejší byznys*“, kterému se nedostává pozornosti. Po těchto výrocích přehodnotil prezident Evropské komise Barosso situaci a rozhodl se posunout o krok dále. Jako klíčový a strategický směr pro novou Komisi (2009) identifikoval právě vnitřní trh. Komise měla v tomto ohledu plně spolupracovat s členskými státy, Evropským parlamentem a stakeholdery.

Neexistuje důvod, proč by měla být i nadále politická pozornost odkloněna od vnitřního trhu, spíše se zdá, že měnová unie a proces rozšíření volají po dokončení vnitřního trhu. Nedostatky v měnové unii, odhalené řeckou krizí, mají své projevy v reakcích finančních trhů na nerovnováhu veřejných financí. Projev nerovnováhy je pravděpodobně způsoben ztrátou konkurenceschopnosti reálné ekonomiky. Tato situace vyzývá k upevnění Hospodářské a měnové unie a eura, jež mají přinést očekávané ekonomické přínosy. Pro strategii znovuoživení vnitřního trhu je rozhodující, aby co nejvíce podpory a impulsů vzešlo právě od novějších členů, protože jejich potenciál je větší, než je těch, kteří stojí v popředí evropské integrace v posledních desetiletích [12].

Nerovnoměrná pozornost věnovaná rozličným částem vnitřního trhu je druhou výzvou volající po dokončení. Chybějící vazby a překážky v praxi způsobují fragmentaci trhů a brzdí

---

<sup>1</sup> v období 1995-1999 Evropský komisař pro vnitřní trh, služby, cla a daně a v období 1999-2004 Evropský komisař pro hospodářskou soutěž.

ekonomickou iniciativu a inovace. Revoluce a enormní technologický rozvoj v sektoru ITC představují kategorii na seznamu chybějících částí, se kterou se v původním plánu koncepce vnitřního trhu nepočítalo.

V některých oblastech, jako například ve volném pohybu zboží, bylo integrace trhů dosaženo, proto další akce by se měla soustředit na udržování trhu přes monitorování a cílené regulační zásahy. Na druhou stranu volný pohyb služeb a osob jsou stále ve fázi budování a vyžadují tak odbourání přetrvávajících překážek. Občané, spotřebitelé a podnikatelé by se měli stát důležitými hráči, oživit tak vnitřní trh a obnovit ekonomický růst a zaměstnanost.

Pokrok v této oblasti je však pomalý. Opatření nutná k dosažení harmonického souladu uvnitř tohoto prostoru spadají do občanského, obchodního a rodinného práva, oblastí, která jsou úzce spjata se suverenitou členských zemí.

Mobilita pracovní síly je jedním z předpokladů pro evropskou ekonomiku, jak se vymanit z ekonomické recese. Přesto Evropa postrádá výraznou mobilitu pracovních sil. Ve srovnání s USA, které jsou na rozdíl od Unie federálním státem s jednotným hospodářstvím, je migrace obyvatelstva třikrát vyšší. Těmi důvody, proč je mobilita v Evropě nízká, jsou de facto překážky vytvořené jazykovými či kulturní faktory, rodinnými vzory, bydlením a strukturou trhu. Naopak migrace ze třetích zemí do EU je fenoménem poslední doby, která v roce 2008 dosahovala necelých 4 % k celkové populaci Unie. Paradoxem je, že volný pohyb osob je svoboda s nejmenším počtem právních překážek, avšak tyto překážky v podobě odlišných systémů sociálního zabezpečení je těžké překonat.

Posledním bodem Montiho zprávy je otázka upevnění důvěry v projekt vnitřního trhu. Politické nadšení nemusí stačit, když evropská veřejnost, někdy reprezentovaná politickými představiteli a majiteli firem, bude pochybovat o výhodách tržní integrace.

Postupem času se nerovnosti mezi integrací trhů a úrovní sociální ochrany prohloubily natolik, že narušují harmonii a brání větší otevřenosti trhů. V praxi to tedy znamená, přizpůsobení stávajících pravidel vnitřního trhu sociální agendě, v ostatních případech větší harmonizaci v oblasti národních regulátorů a principů Evropské unie tak, aby všichni občané mohli využívat výhod jednotného trhu a měli přístup k řadě základních služeb obecného zájmu.

Tato zpráva poukazuje na fakt, že ačkoli projekt vnitřního trhu postrádá silnou identitu a strategii, je opravdovým nástrojem dalších oblastí politiky EU, které přitahují daleko větší politický zájem [12].

## 2.8 Akt o jednotném trhu

Akt o jednotném trhu je posledním dokumentem Evropské komise na cestě za konkurenceschopným sociálně tržním hospodářstvím. Cílem tohoto dokumentu je vypořádat se s dozvuky finanční a dluhové krize, které zasáhly Evropu ve velké míře, ale především zaměřit se na nevyužitý potenciál trhu a postavit jej na prorůstové, konkurenceschopné ekonomice. Výchozím předpokladem je ovšem důvěra a zájem ze strany občanů a podniků, proto právě občané jsou srdcem vnitřního trhu.

Komise v návrhu Aktu o jednotném trhu vyvolala evropskou veřejnou diskuzi na regionální, národní i mezinárodní úrovni. Nejširší veřejnost měla možnost vyjádřit se k návrhům Komise na podobu vnitřního trhu, přidávat své názory a podněty.

Koncept Aktu jednotného trhu se opírá o dva základní zdroje. Tím prvním je v předchozí kapitole zmíněná zpráva Maria Montiho k „*Nové strategii pro vnitřní trh*“ a druhým zdrojem je dokument Evropského parlamentu o „*Vytvoření jednotného trhu pro spotřebitele a občany*“<sup>2</sup>.

Iniciativa je zaměřena na tři kategorie. „*Růst, který je zároveň udržitelný a spravedlivý, je základem Aktu o jednotném trhu* [5].“ Evropské podnikatelské prostředí je tvořeno převážně malými a středními podniky. Jsou významným tvůrcem zaměstnanosti, a proto podmínky podnikání pro tyto společnosti by se měly zlepšit, zejména pak přístup ke kapitálu, zjednodušení účetnictví a daňových předpisů a zlepšení přístupu k veřejným zakázkám.

Zacílení na konkrétní potřeby občana je druhým bodem této iniciativy, jež se projevuje ve zlepšení přístupu k veřejným službám, infrastruktury a vytváří nástroje, které zajišťují odpovídající práva a svobody občanů ve všech členských státech. Úsilí je rovněž zaměřeno na minimalizaci administrativy při řešení problému usazení se v jiném členském státě.

---

<sup>2</sup> 3. 5. 2010, Výbor pro vnitřní trh a ochranu spotřebitelů, zpravodaj: Louis Grech

Posledním cílem je vytvořit spotřebitelské prostředí v souladu s potřebami občanů, především orientované na odstraňování překážek z oblastí tzv. digitální agendy, tedy například eliminaci restrikcí v přeshraničním online nakupování [5].

### **2.8.1 Akt o jednotném trhu I**

První Akt o jednotném trhu, zveřejněný v dubnu 2011, je výsledkem jednání Komise, Evropského parlamentu a Rady, za vyjádření Hospodářského a sociálního výboru a Výboru regionů. Definuje 12 nástrojů na podporu hospodářského růstu a upevnění důvěry.

Všechny tyto reformní nástroje by měly přispět k udržitelnému, inteligentnímu růstu a růstu podporujícím začlenění.

*Přístup pro financování pro malé a střední podniky* - opatření se týká vytváření prostředí pro růst a rozvoj MSP, zlepšení přístupu financování, zejména pak rizikového kapitálu.

*Mobilita občanů* - cílem je zvýšit mobilitu odborné pracovní síly a tím posílit konkurenceschopnost evropského hospodářství, zjednodušit právní rámec uznávání odborných kvalifikací a iniciovat členské státy k vytvoření systému pro sledování důchodů a zachovat tak přenositelnost důchodového pojištění.

*Práva duševního vlastnictví* - hlavními body této iniciativy jsou stanovit jednotnou patentovou ochranu, zjednodušit současné systémy a zároveň zprůhlednit tyto systémy vytvořením online možnosti udílení licencí na autorská práva.

*Spotřebitelé jako aktéři na jednotném trhu* - tato iniciativa má za cíl zvýšení důvěry spotřebitelů v oblasti digitálního vnitřního trhu, lepší uplatnění jejich práv, ale také ochrana spotřebitelů v oblasti maloobchodních finančních produktů.

*Služby* - v oblasti služeb jde především o plné a neomezené provádění směrnice o službách všemi členskými státy, podpoře přeshraničních služeb poskytovaných podnikům a boji proti nekalým obchodním praktikám.

*Sítě* - podpora vybudování dopravní a energetické infrastruktury s cílem rozvoje trans-evropských dopravních sítí a účinných zdrojů obnovitelných energií.

*Jednotný digitální trh* - základní podmínkou pro rozvoj v oblasti digitálního trhu je posílení důvěry v elektronické transakce, jejichž prvky zaručují ochranu soukromí spotřebitele, zajišťují bezpečné transakce a jsou uznávány všemi odvětvími.

*Sociální podnikání* - upravuje evropský rámec směrem k usnadnění rozvoje solidárních investičních fondů, zaručení větší spravedlnosti a upevnění podmínek hospodářské soutěže.

*Zdanění* - klíčovými opatřeními jsou sjednocení způsobů výpočtu zdanitelného zisku tak, aby podniky působící ve více členských státech podléhaly stejným pravidlům, stanovit jednotný režim DPH pro přeshraniční transakce a odstranit přeshraniční daňové překážky.

*Sociální soudržnost* - iniciativa Evropské unie považuje za nutné zprůhlednit zákon o usazování a volném pohybu zboží tak, aby došlo k zabezpečení práv pracovníku.

*Regulační opatření pro podniky* - počítá s regulací omezení pro firmy v oblasti finančního výkaznictví a administrativní zátěže.

*Veřejné zakázky* - protože trh veřejných zakázek tvoří značnou část HDP Unie, je pro firmy lukrativní. Rámec pro veřejné zakázky si klade za cíl zjednodušený přístup pro zadavatele a snazší přístup pro malé a střední podniky [13].

## **2.8.2 Akt o jednotném trhu II**

Finanční krize odhalila dodatečné výzvy a zdůraznila potřebu pro základní strukturální reformy. Finanční krize je i krizí sociální, která se projevuje ve vysoké nezaměstnanosti, zejména pak u mladých lidí.

Akt o jednotném trhu předložený Komisí v dubnu 2011 stanovil dvanáct nástrojů k dalšímu rozvoji jednotného trhu, jež odráží komplexní přístup, který jak Mario Monti, tak Evropský parlament obhajovali ve svých zprávách. Nicméně je třeba ještě dosáhnout pokroku, aby dvanáct prioritních návrhů z prvního Aktu o jednotném trhu bylo co nejrychleji schváleno. V říjnu 2012, jedenáct z dvanácti klíčových akcí návrhů nebylo dosud schváleno Evropským parlamentem a Radou. Naléhavost krize však podnítila Komisi připravit další kroky. Komise v říjnu roku 2012 představila Akt o jednotném trhu II s druhým souborem dvanácti prioritních akcí, jež jsou podrobně charakterizovány v příloze této bakalářské práce.



Tyto akce jsou určeny k posílení sociální soudržnosti, mobility občanů a firem, orientace na digitální ekonomiku a sociální podnikání [14].

Jak se současná krize vyvíjí a nové výzvy objevují, další opatření budou bezpochyby k zajištění správného fungování vnitřního trhu nutná. Schéma v Příloze 1 popisuje 12 prioritních nástrojů Aktu o vnitřním trhu II.

### **3 Vliv vnitřního trhu Evropské unie na Českou republiku**

Česká republika se k vnitřnímu trhu připojila 1. 5. 2004 spolu s dalšími devíti státy střední a východní Evropy. Poprvé v české historii bylo o mezinárodní smlouvě rozhodnuto v referendu. Pro vstup Česka do Evropské unie se vyjádřilo 77,33 % hlasujících voličů. Občané dali jasně najevo, že se odvracejí od politiky izolacionismu a chtějí být součástí hospodářské kolosu zvaného Evropská unie. Nenaplnily se obavy skeptiků, kteří se vyslovili proti vstupu do EU, a to třeba z obav vysokého konkurenčního prostředí pro malé a střední podniky, které by takovou změnu nemusely ustát [15].

Tato kapitola je věnována procesu adaptace ČR do podmínek vnitřního trhu EU, přínosům, jež ovlivnily postavení české ekonomiky a v neposlední řadě také analýze dopadu vnitřního trhu na podnikatelský sektor.

#### **3.1 Česká republika na vnitřním trhu EU**

Po rozpadu Sovětského svazu vyvstala otázka ohledně začlenění Československa respektive České republiky zpět do Evropy. Dění po 2. světové válce a rok 1948 znemožnil podílet se na evropské integraci a přispěl k rozdělení Evropy na dva bloky. Rok 1989 byl spatřován jako výchozí bod pro státy střední a východní Evropy v procesu znovuzapojení do evropských struktur. Ovšem v historii evropské integrace nikdy nebyly přijímány země bez demokratického politického zřízení, ekonomicky zaostalé, vykazující známky centrálně plánované ekonomiky bez tržních zásad hospodaření [11].

##### **3.1.1 Bilaterální dohoda o přidružení**

Evropské společenství muselo změnit přístup k integraci nových států a soustředit se nejen na oblast liberalizace obchodu, ale i na podporu politických a hospodářských reforem. Za tímto účelem vznikly tzv. Evropské dohody o přidružení, podepsané s Československem, Maďarskem a Polskem v roce 1991, které měly za cíl vytvoření politického a ekonomického prostředí s demokratickými zásadami, s podporou vytvoření tržního hospodářství a prostředí příznivého pro obchod a investice.

Záměrem této dohody bylo postupnou liberalizací obchodu vytvořit pásmo volného obchodu mezi ČSFR a ES do 10 let od uzavření dohody. Společenství pokračovalo v liberalizaci rychleji, zatímco ČSFR se podařilo úplné odstranění tarifních omezení v obchodě

s průmyslovými výrobky až na konci smlouveného období. Smluvní strany se rovněž zavázaly k nezavádění nových a snižování dosavadních kvantitativních omezení obchodu. Netarifní omezení byla upravena Evropskou dohodou o vzájemném posuzování shody a akceptaci průmyslových výrobků (2000), která prokázala vzájemnou shodu českých průmyslových výrobků s evropskými normami.

Po rozpadu Československa 1. 1. 1993, byla spolupráce se dvěma nástupnickými státy upravena na základě Prozatímních dohod. V říjnu 1993 byl přijat právní rámec upravující politickou, obchodní a hospodářskou spolupráci mezi Českou republikou a Evropským společenstvím. Evropská dohoda zakládající přidružení mezi Českou republikou na jedné straně a Evropskými společenstvími a jejich členskými státy na straně druhé vstoupila v platnost 1. 2. 1995 [16].

V souladu s transformací ekonomiky byla ČR finančně podporována z předvstupního programu PHARE, později ISPA a SAPARD, ale využila i úvěrů Evropské investiční banky a Evropské banky pro obnovu a rozvoj. Byla jí poskytnuta zvýhodnění i v oblasti pravidel hospodářské soutěže, jež byla součástí dohody. Státní podpora, která ač není dovolena, byla České republice povolena na podporu restrukturalizace podniků a přechodu na jinou výrobu.

Průběžné výsledky naznačovaly příznivý vývoj ve sbližování legislativy a vzájemné liberalizaci obchodu ČR a Společenství. Česko si začínalo upevňovat pozici exportně orientované země. Podíl obchodu se státy společenství vzrostl v období 1989-1992 z 18 % na 45,6 %. Z ekonomicky slabé přidružené země se postupně stávala exportně zaměřená ekonomika, orientovaná na obchod s Německem [11].

### **3.1.2 Bílá kniha o začleňování přidružených zemí do vnitřního trhu**

Evropská dohoda měla velký význam pro Českou republiku z hlediska transformace ekonomiky a postupné adaptace na konkurenční prostředí vnitřního trhu. V roce 1993 na summitu v Kodani bylo poprvé přidruženým zemím přislíbeno členství ve Společenství. Mimo to kodaňský summit stanovil tzv. Kodaňská kritéria, která jsou stále platným měřítkem pro vstup kandidátských zemí do EU. Nejedná se pouze o ekonomická kritéria, ale jsou zde zapracovány i politické aspekty, které musí kandidátské země naplnit.

Důležitým krokem směrem k přípravě na začlenění přidružených zemí do vnitřního trhu Evropské unie bylo zasedání Evropské rady v Essenu (1994), na kterém byla

formulována předvstupní strategie. Představitelé označili vnitřní trh jako rozhodující v oblasti přibližování se členství, převzetí závazku z něj plynoucích a přijímání legislativy Společenství.

Bílá kniha s názvem „Příprava přidružených zemí střední a východní Evropy na začlenění do vnitřního trhu Unie“ (1995) reflektovala zesilující myšlenku předvstupní strategie. Bílá kniha poskytovala přidruženým zemím pomoc při postupném převzetí veškeré legislativy a zdůraznila potřebu vybudování efektivního institucionálního rámce. Samotné převzetí legislativy nebylo vším, součástí byl rovněž důraz na regionální spolupráci, vzájemné vypořádání vztahů mezi přidruženými zeměmi, souběžně s upevňováním vztahů v hospodářské oblasti a vytvořením pásma volného obchodu mezi přidruženými státy. Zaměření programu Phare se vzhledem k předvstupní strategii projevilo zejména v oblasti podpory rozvoje soukromého sektoru, lidských zdrojů a posilování institucí [11].

### **3.1.3 Posouzení připravenosti České republiky na vstup do EU**

Česká republika podala žádost o vstup do EU v roce 1996. Celému procesu vyjednávání mezi kandidátským státem a Unií předchází jednomyslný souhlas v Radě za vyjádření Evropského parlamentu. Evropská komise je tím hlavním iniciátorem příprav a zahájení jednání s danou kandidátskou zemí a rozhoduje o její připravenosti pro vstup do Unie.

Komise shledala dostatečnou úroveň připravenosti ČR zejména v oblasti stabilizované politické situace, fungujících politických institucí a v existenci tržního systému hospodářství. Úroveň slabé rozvinutosti byla odhalena v oblasti finančního a kapitálového trhu. Z hlediska přijímání legislativy vnitřního trhu, Posudek Komise poukazoval, že přijímání *acquis* volného pohybu zboží, volného pohybu osob a ochrany hospodářské soutěže probíhalo v souladu se zásadami EU. Úspěšná byla harmonizace technických norem, pracovního práva i aktivit Úřadu na ochranu hospodářské soutěže. Nicméně závěr Posudku konstatoval další a účinnější sbližování především v daňové oblasti, sociální a regionální politice, s důrazem na reformy a vybudování institucionální struktury.

Lucemburský summit Evropské rady (1997) potvrdil žádost ČR o vstup do EU. Jednání byla zahájena o rok později v Londýně. Byla představena zesílená předvstupní strategie v dokumentu Agenda 2000, jež zavázala kandidátské státy k přijetí maxima legislativy vnitřního trhu ještě před vstupem. Komise rovněž podepsala s kandidáty dohody

tzv. Přístupová partnerství, jež poskytovala řadu politických nástrojů, které pomohly kandidátským zemím v přípravách na členství. Obsahovala také Národní programy pro přijetí *acquis*. S ohledem na ČR se jednalo o ekonomické reformy, posílení institucí, administrativní kapacity a úsilí kolem vnitřního trhu. Komise se rovněž zavázala o vypracování každoročních hodnotících zpráv o pokroku dosažených v oblasti přijímání legislativy kandidátskými zeměmi.

Z hodnotících zpráv (1998, 1999) nevyšla Česká republika tak pozitivně. Byla velice kritizována za přístup ke stanoveným střednědobým cílům, což bylo odrazem politické a ekonomické krize na české politické scéně v souvislosti s demisí vlády sestavené v roce 1997, sestavením úřednické vlády a čekáním na nové volby do roku 1998. Česká republika měla dostatek prostoru se zlepšovat. Z hodnotící zprávy z roku 2000 byl patrný pokrok blíže členství v EU, podnikatelské prostředí se výrazně zlepšilo, přálo i přímým zahraničním investicím a byl zaznamenán i posun v oblasti restrukturalizace, privatizace podniků a bankovního sektoru. Předposlední hodnotící zpráva (2001) vykazala zlepšení v makroekonomické oblasti. Byl nastartován ekonomický růst a soukromý sektor nabýval na významu. Závěrečná zpráva Komise (2002) zdůraznila pokrok, kterého dosáhla Česká republika. Předběžně bylo uzavřeno 25 z 29 kapitol evropské legislativy. Komise považovala ČR za celkově způsobilou převzít závazky vyplývající z členství v souladu s časovým harmonogramem [11].

### **3.1.4 Jednání o vstupu ČR do Evropské unie**

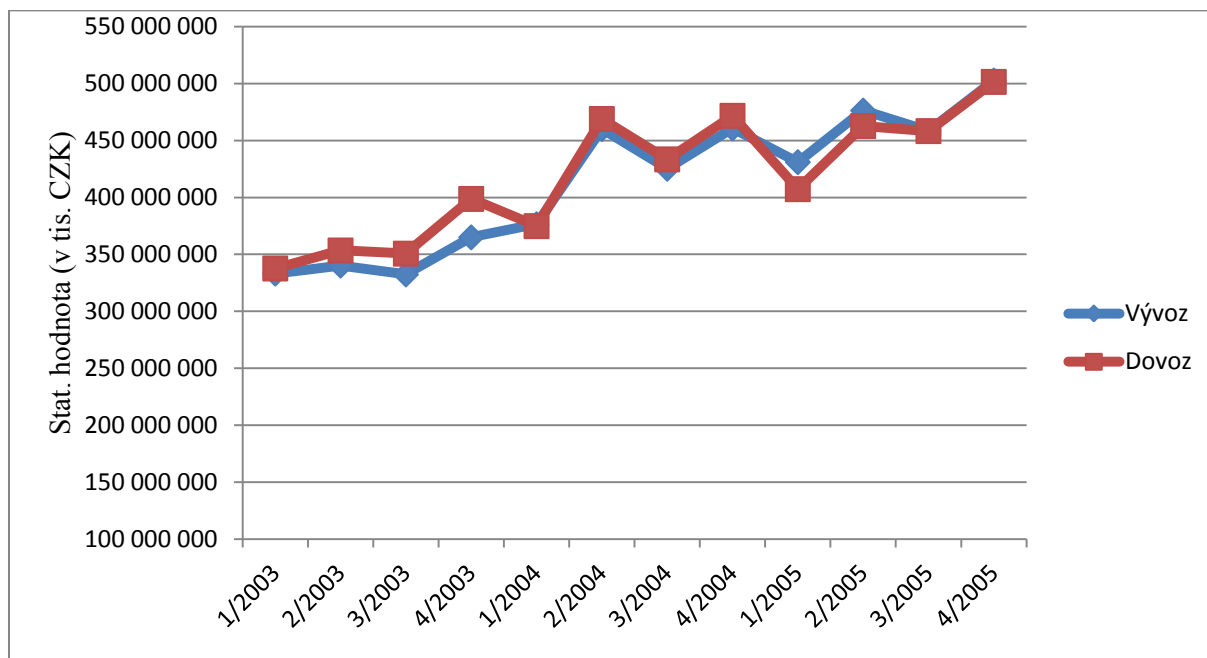
Zmínili jsme, že Komise otevřela jednání v Londýně (1998). Protože však bylo uzavírání jednotlivých kapitol *acquis* pomalé a nevyrovnané, došlo na summitu v Nice (2000) k přijetí časového harmonogramu, který měl za cíl přimět kandidátské státy, ale i Komisi k razantnějšímu přístupu, a tak pokročení jednání do další fáze. Ke konci roku 2001 nastal průlom, většina oblastí týkajících se základních svobod s určitými přechodnými obdobími byla projednána a schválena. S ohledem na pokrok, který kandidátské státy udělaly, mezi nimi i ČR, Evropská rada na summitu v Laeckenu koncem roku 2001 naznačila přistoupení kandidátských států do konce roku 2002, což se nakonec ukázalo jako nereálné. Na summitu v Kodani v prosinci roku 2002 bylo dovršeno složitých předvstupních jednání včetně určitých přechodných období. Evropská rada rozhodla o přistoupení 10 kandidátských států k 1. 4. 2004 [11, 16].

## 3.2 Přínosy pro Českou republiku

Když se Česká republika stala součástí vnitřního trhu EU, obchod, který do té doby byl pouze obchodem v rámci jedné země, se stal obchodem vnitrounitním. Byla odstraněna ochranná opatření a podpořeny exportní možnosti ČR. Ekonomika ČR je svou skladbou exportu vysoce orientovaná na trhy EU.

Zahraniční obchod po prvním roce členství ČR v EU byl charakterizován vysokým tempem růstu dovozu i vývozu. Objem zahraničního obchodu zaznamenal po pěti letech členství nárůst o téměř 60 %. V současné době tvoří vnitřní trh 83 % českého vývozu [17, 15].

**Graf 3.1 Vývoj zahraničního obchodu ČR v letech 2003-2005.**



Zdroj: Český statistický úřad [18], vlastní úpravy.

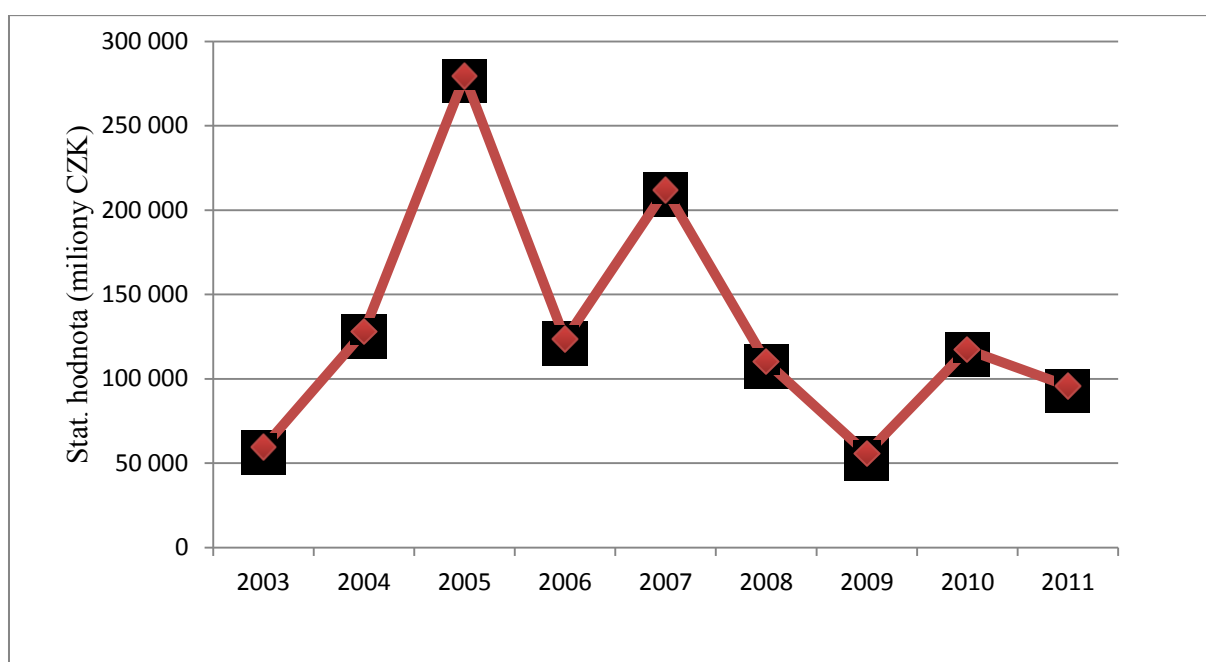
Otázkou zůstává, zda se v budoucnu orientovat na konkurenční trh EU, nebo zda stavět na vybudovaných kontaktech českých firem v minulosti, zejména na Blízkém východě, Latinské Americe, Rusku atd. České firmy by se měly soustředit jednak na vnitřní trh EU, ale zároveň se orientovat na nové perspektivní trhy a využívat k tomu bilaterální dohody uzavřené mezi Evropskou unií a třetími zeměmi. ČR se svým vstupem zapojila do Evropského hospodářského prostoru, který tvoří členské země EU a státy Evropského sdružení volného obchodu, mimo Švýcarsko. Mezi tyto dohody patří rovněž dohody o partnerství podepsané v roce 2000, tvořené Africkými, Tichomořskými a Karibskými

skupinami států, dále bilaterální dohody se Švýcarskem, Čínou, Ruskou federací a řadou dalších zemí východní Evropy, Blízkého východu, Střední a Latinské Ameriky.

Nejnovější zprávy ministerstva průmyslu a obchodu ČR z března 2013 naznačují 3% pokles exportu na vnitřní trh EU a orientaci na obchod se státy třetích zemí. Ministerstvo průmyslu a obchodu (MPO) v souladu s vypracovanou exportní strategií 2012-2020 vytipovává trhy pro české podnikatele. Celkem má být stanoveno 12 prioritních zemí a 26 zájmových trhů, mezi kterými jsou země jako Ekvádor, Irák, Thajsko a některé státy subsaharské Afriky [19].

Česká republika se rozhodnutím vstoupit do EU a úsilím vynaloženým v procesu přípravy na vstup do EU stala velice atraktivním místem pro přímé zahraniční investice a v roce 2005 vykazovala jedno z největších temp růst přímých zahraničních investic (PZI) [15].

**Graf 3.2 Příliv přímých zahraničních investic do ČR, 2003-2011.**



Zdroj: Česká národní banka [20], vlastní úpravy.

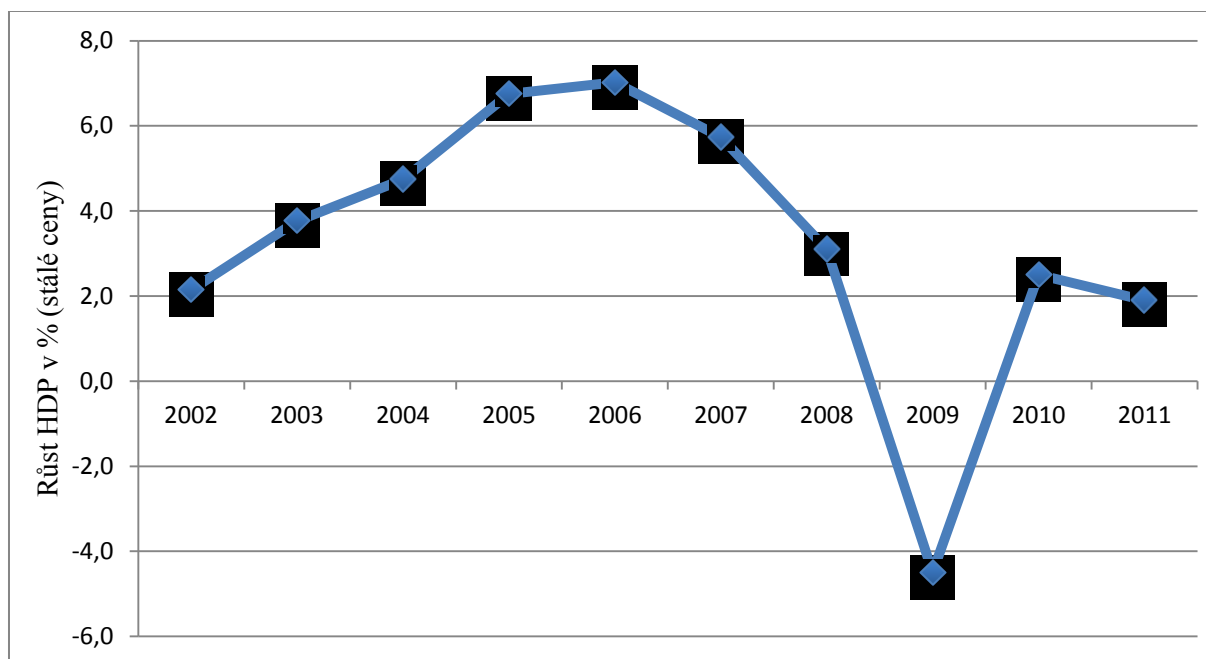
Členství v EU samo o sobě nemusí nutně vést ke zvýšení přílivu finančních toků ze zahraničí. Řecko například nezaznamenalo takový nárůst PZI po svém vstupu do EU na rozdíl od Portugalska a Španělska. Pozitivní přínos PZI členství v EU už není tak důležitý v dnešní době, zejména proto, že počet členů v EU se zvyšuje a globalizace a uzavírání mezinárodních dohod v rámci Světové obchodní organizace přispívá k tomu, že členství v EU není tak

jedinečné jako kdysi. Největší příliv PZI do EU byl zaznamenán v 90. letech 20. století, a to zejména z obav uzavření unijního trhu vůči třetím zemím [21].

Jednoznačným přínosem pro Českou republiku je hospodářská pomoc z EU, poskytovaná ze strukturálních fondů, fondu solidarity<sup>3</sup> nebo v podobě výhodných úvěrů Evropské investiční banky. Hospodářská pomoc z EU, která v souvislosti se vstupem ČR do EU s využitím předvstupních fondů EU mířila na budování institucí a jejich připravenost přijmout legislativu EU, je dnes zaměřena na rozvoj ekonomicky slabších regionů, na posílení konkurenceschopnosti MSP, do oblasti výzkumu, vývoje, vzdělávání atd. Dle ministerstva financí ČR byl zaznamenán nárůst úvěrů u Evropské investiční banky především na úvěry zajišťující plnění funkce státu, ale i významnou mírou na úvěry soukromého sektoru.

Z makroekonomického pohledu se vnitřní trh projevil hned v několika oblastech. Příмым důsledkem zapojení ČR do vnitřního trhu byl růst HDP v řádu  $\pm 4$  procentních bodů od roku 2002 do roku 2006, jak znázorňuje Graf 3.3. Tento fakt se projevil víceméně u všech nově přistupujících států, výrazněji pak v případě Irska. S ekonomickým růstem úzce souvisel i růst životní úrovně obyvatel, která se projevila v růstu reálné mzdy, růstu spotřeby, soukromých investic a celkovém zlepšení životních podmínek.

**Graf 3.3 Vývoj HDP ČR v letech 2002-2011.**



Zdroj: Český statistický úřad [22], vlastní úpravy.

<sup>3</sup> V roce 2002 Česká republika využila finanční pomoci z fondu solidarity v případě záplav, které napáchaly škody přes 70 miliard korun.



Byl rovněž zaznamenán růst průmyslové výroby, který souvisel s rozšířením odbytových možností českých podniků. Významně si polepšili i čeští zemědělci, jimž dotace z EU pomáhají přeměnit zemědělství na konkurenceschopné, pokud možno bezztrátové [11, 15].

### **3.3 České firmy na vnitřním trhu EU**

Přínos vnitřního trhu pro české podnikatelské prostředí je nezpochybnitelný. Otevřely se možnosti pro české exportéry. Podnikatelé nyní operují na větším trhu. Ovšem ne každému musí tyto podmínky vyhovovat. Spotřebitel jistě uvítá nižší cenu, avšak v jeho neprospěch může hovořit dominantní postavení některých subjektů nebo nekálá soutěž [23].

Firmy mají přístup zhruba k 500 mil. spotřebitelů, avšak za cenu zvýšené konkurence. Začlenění České republiky do vnitřního trhu mělo přímý efekt na českou ekonomiku, urychlil se tak proces modernizace, restrukturalizace české průmyslu. Přeměna českého průmyslu nebyla ovšem tak markantní, jak se očekávalo. Obtížným procesem restrukturalizace si ČR prošla zejména na začátku 90. let.

#### **3.3.1 Příležitosti a hrozby pro podnikatelský sektor**

Důležitým aspektem byla v první řadě nabídka otevřených, rostoucích a rozsáhlých trhů. Podniky jistě oceňují možnost nabízet své produkty a služby bez překážek ve vzájemném obchodování a využívají možnosti rozvíjet své podnikatelské aktivity v jiných členských zemích. Ovšem musejí zohlednit, že už se nepohybují na omezeném trhu České republiky a vzít v úvahu celoevropský kontext. Rozhodující je, rychlá a neustálá adaptace na neočekávané výzvy a nároky trhu. Firmy, aby obstály na konkurenčním trhu, musejí být inovativní, konkurenceschopné. Musejí dosáhnout komparativních a konkurenčních výhod, úspor z rozsahu a ze zkušeností.

Vláda České republiky po vstupu do Evropské unie ztratila jakékoliv možnosti ovlivnit zahraniční obchodní politiku. Tato politika přešla do působnosti orgánů Evropské unie. Nicméně zahraniční konkurence byla přítomna na českém trhu již před vstupem ČR do EU. Prakticky to pro české podniky nebyla nová zkušenost.

Dalším přínosem pro podniky byla jistě rozšířená možnost dovozu a vývozu, s čímž úzce souvisí i vybudování efektivnější dodavatelsko-odběratelské struktury, vytváření společných projektů a větší možnost spolupráce mezi podniky z různých členských zemí

v oblasti výzkumu a vývoje. Programy na podporu podnikání, posilování vzájemné spolupráce a konkurenceschopnosti jsou financovány z programů hospodářské a sociální soudržnosti EU. Efekt byl spatřen i v oblasti hospodářské politiky ČR, větší ochrana práv zaměstnanců, MSP, spotřebitelů a jejich vymahatelnost v oblasti bezpečnosti práce nebo dodržování předpisů na ochranu životního prostředí.

Na druhou stranu, větší obavy podnikatelský sektor nezaznamenal v souvislosti s přístupem na vnitřní trh. Asociační dohody o postupné liberalizaci obchodu a vytvoření pásma volného obchodu mezi ČR a Společenstvím přijaté v roce 1992, umožnily pozvolnou adaptaci českých podniků. Musíme však podotknout, že ve prospěch zahraničních společností hovořila především zkušenost s vnitřním trhem. Dokázaly zacílit na zákazníky, oslovit je a nabídnout jim odpovídající produkt, službu. Disponovaly kapitálem, znalostí trhu a konkurovaly i v oblasti necenových faktorů.

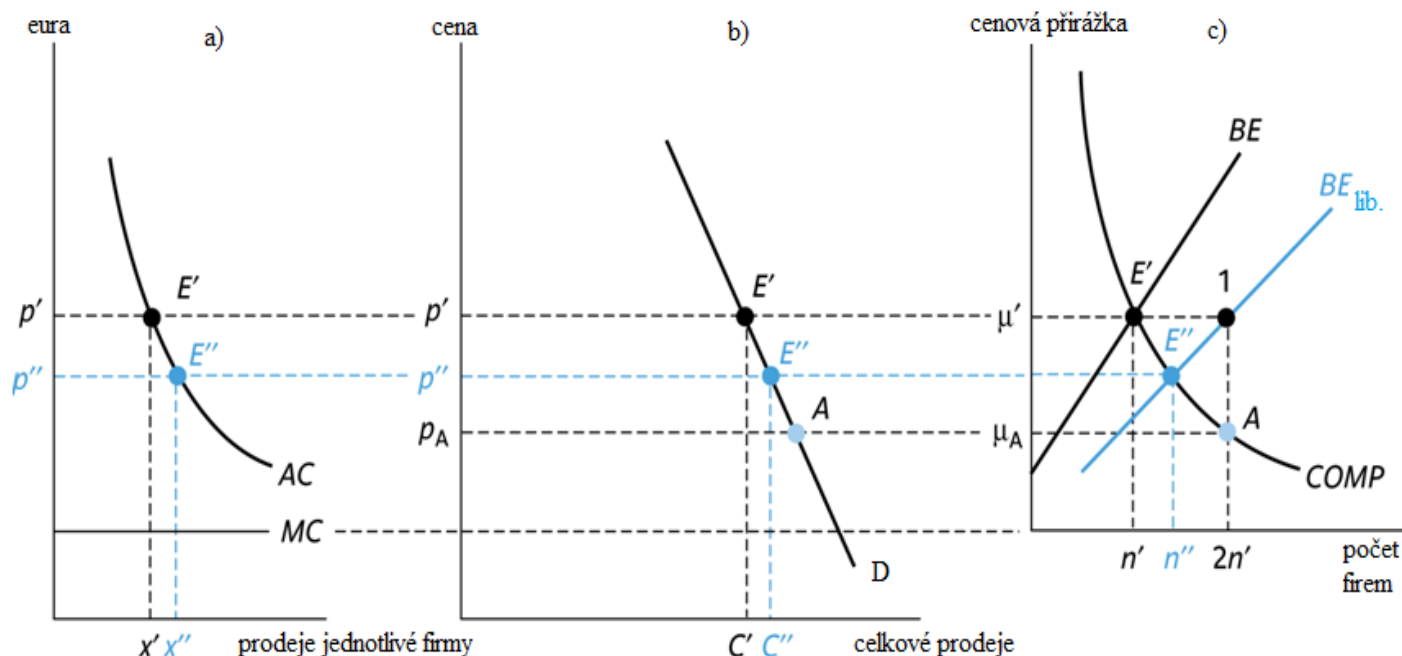
Český podnikatel musel tedy počítat s tím, že v souvislosti s přijetím legislativy na ochranu zaměstnanců, předpisů bezpečnosti práce, ochrany životního prostředí a technických norem, se jeho výrobní náklady zvýší. Musel rovněž čelit riziku odchodu kvalifikované pracovní síly, z důvodu vyššího platového ohodnocení v západních zemích Unie a najít způsoby, jak tyto zaměstnance motivovat a udržet v podniku [11].

Profil společnosti, která neměla výraznější problém s přizpůsobováním se podmínkám vnitřního trhu, může být následující. Jedná se o společnost, jejíž produkt, služba je v jistém smyslu unikátní, disponuje inovačním potenciálem, vizí, strategií. Není významně závislá na cenách vstupů do výroby a dokáže využít úspor z rozsahu, zkušeností a svého know-how. Je schopná uspokojit jakéhokoliv zákazníka, posiluje své dodavatelské vztahy a měla by být zapojena do digitálního trhu. V poslední řadě by neměla zatěžovat životní prostředí a být orientovaná na vlastní rozvoj a modernizaci.

### 3.3.2 BE-COMP diagram

Graf 3.4 BE-COMP diagram v otevřené ekonomice.

Domácí trh



Zdroj: [6].

Pro studium evropské integrace a její dopad na podnikatelský sektor je užitečné mít diagram, který zohledňuje velikost firem, jejich produktivitu, počet firem na trhu a celkový výstup v odvětví. Celý BE-COMP diagram se skládá ze tří sub-diagramů. Srdcem tohoto diagramu je jeho pravý Graf 3.4c, který popisuje vliv počtu firem na výši optimální ceny, respektive cenové přírážky k nákladům.

Je zcela pochopitelné, že firma v nedokonalém konkurenčním prostředí požaduje na trhu za své produkty cenu převyšující její mezní náklady. Rozdíl mezi cenou a mezními náklady představuje křivka  $COMP$ , určena vztahem mezi počtem firem na trhu a cenovou přírážkou firmy. Křivka je klesající, protože rostoucí konkurenční prostředí vyvolané rostoucím počtem soutěžících tlačí na snižování cenové přírážky.

Udržet se na trhu může pouze omezený počet firem. Pro firmu je ovšem udržení se snazší, pokud je cenová přírážka o hodně vyšší než mezní náklady. Křivka  $BE$  „Break-even“, nebo také křivka nulového ekonomického zisku je rostoucí a udává pro každou výši cenové

přirážky rovnovážný počet firem, které dokážou pokrýt své náklady. Jinými slovy, vysoká cenová přirážka umožní překonat bod zvratu většímu počtu firem.

Průsečík těchto dvou křivek určuje počet firem  $n'$  a rovnovážnou výši cenové přirážky  $\mu'$ . Konkrétněji, křivka COMP nám říká, že pokud je na trhu  $n'$  firem, stanoví svoji přirážku na úrovni  $\mu'$ . Křivka BE zase udává, že při úrovni cenové přirážky se na trhu udrží právě  $n'$  firem. Graf 3.4a znázorňuje rovnovážnou velikost firmy, tzn. objem jejího prodeje, tak i rovnovážnou cenu. V prostředním Grafu 3.4b je zobrazena křivka celkové poptávky, jež udává celkové poptávané množství při rovnovážné ceně.

Nyní vezmeme v úvahu uzavřenou ekonomiku České republiky, před vstupem ČR do EU a plně ji propojíme s ekonomikami EU. Přímý důsledek úplné liberalizace je následující. Českým výrobcům se naskytne možnost dodávat své výrobky na větší trh. Počet firem operujících na českém trhu je najednou vyšší, což způsobí posun celé křivky BE doprava do bodu 1. Nová situace znamená, že na dané úrovni cenové přirážky je schopno pokrýt své náklady více firem. Propojení trhů totiž vyvolá nárůst objemu prodeje každé firmy. Zvýšené konkurenční prostředí ovšem tlačí firmy na snížení cenové přirážky do bodu A v Grafu 3.4a. Na úrovni cenové přirážky  $\mu_A$  se trhy ocitnou pod křivkou BE. Firmy jsou nekonkurenceschopné, neefektivní a prodělávají. Tyto ztráty přinutí firmy k restrukturalizaci. Nejčastěji přes fúze a akvizice, nebo jednoduše firma zkrachuje. V dlouhém období dojde tedy ke snížení počtu firem z  $2n'$  na  $n''$ .

Účinek v podobě extra konkurence a procesu restrukturalizace firmy je znázorněn v Grafu 3.4a. Jakmile ceny poklesly  $p' \rightarrow p''$ , firmy musely zvýšit svou efektivitu (tj. snížit průměrné náklady), dosáhnout úspor z rozsahu rozložením nákladů na více jednotek produkce. Během restrukturalizace se cena začne zvyšovat z  $p_A$  postupně až na  $p''$ .

Český spotřebitel v tomto ohledu „vyhrává“, když konkurenční tlak na producenty vyvolal tlak na snížení cen pro spotřebitele. Oblast Grafu 3.4b označená jako  $p'$ ,  $p''$ ,  $E''$  a  $E'$  znázorňuje zisk v přebytku spotřebitele [4].

### 3.3.3 Fúze a akvizice v České republice po roce 2004

Ze zprávy KPMG Corporate Finance a společnosti Dealogic je patrný mírný propad v mezinárodních fúzích a akvizicích v první polovině roku 2004 ve srovnání se stejným obdobím roku 2003. Po 1. květnu 2004 byla zaznamenána vlna fúzí a akvizic především

v oblasti telekomunikace, potravinářského a ocelářského průmyslu. Tento trend gradoval i v druhé polovině roku. Středně velcí západoevropští investoři, ale i čeští podnikatelé si tímto snažili upevnit pozici na českém trhu [24].

### **3.4 Politika hospodářské soutěže**

Politika na ochranu hospodářské soutěže je zakotvena v Římské smlouvě. Již samotní zakladatelé myšlenky evropské integrace si byli dobře vědomi, že zavedení pravidel na ochranu soutěže bude klíčovým k zajištění efektivního využití materiálních a lidských zdrojů. Politika hospodářské soutěže zakazuje veškeré akce, které zabraňují, poškozují nebo narušují konkurenci na vnitřním trhu EU. Za její naplňování je zodpovědné Generální ředitelství Evropské komise pro hospodářskou soutěž. GŘ připravuje legislativní návrhy, sleduje dodržování hospodářské soutěže a šetří případy jejího porušování. Komise potom vydává pravomocné usnesení o porušení hospodářské soutěže, může zasáhnout, pokutovat a dělat namátkové kontroly hned v několika případech. Pokuty jsou ukládány jak fyzickým tak právnickým osobám, proti kterým je možnost se odvolat k Tribunálu Soudního dvora EU, jehož rozsudky jsou v tomto směru konečné.

Politika hospodářské soutěže je jednak upravena právním řádem jednotlivých členských zemí a jim pověřenými institucemi, v ČR Úřad na ochranu hospodářské soutěže<sup>4</sup>, který zasahuje pouze do oblastí narušujících hospodářskou soutěž v rámci domácího trhu. Pokud je však dotčen volný obchod mezi členskými státy, právo Evropské unie je v tomto ohledu nadřazené právu členských států. Právo EU upravuje rovněž případy, které se odehrávají mimo EU, ale mají dopad na vnitřní trh EU. Může se jednat o nadnárodní společnosti se sídlem mimo Unii, avšak se svými dceřinými firmami nebo pobočkami na území EU. Účinnou spoluprací mezi Evropskou komisí a národními úřady zajišťuje síť úřadů pro ochranu soutěže v Evropě tzv. ECN (European Competition Network) [25, 11].

Římská smlouva upravila čtyři oblasti, které narušují volnou soutěž a jsou zakázány.

Prvním případem jsou protisoutěžní dohody, neboli ujednání podnikatelských subjektů z více než jedné členské země s cílem omezit konkurenci a ovlivnit obchod na vnitřním trhu EU. Aby došlo k zabránění anti-konkurenčního jednání, zaměřuje se Komise na kartelové dohody, dohody o cenách, dohody o rozdělení trhů, omezování nebo regulace výroby, uplatňování nerovných podmínek vůči obchodním partnerům atd. Jediným povoleným

---

<sup>4</sup> do roku 1996 Ministerstvo pro hospodářskou soutěž.

případem jsou tzv. blokové dohody, které mají umožnit vytvořit formy spolupráce mezi podniky za dodržení pravidel volné soutěže.

O zneužití dominantního postavení na trhu hovoříme tehdy, pokud firma má alespoň 60% podíl na trhu. Pro tuto situaci jsou typické nepřiměřené kontrolované ceny, omezení odbytu, technického rozvoje a nerovné podmínky vůči obchodním partnerům. Poškozeným v tomto případě je vždy spotřebitel.

Další skupinu tvoří veřejné podniky s výlučnými nebo zvláštními pravidly. Členské státy nesmějí připustit diskriminační chování ze strany těchto subjektů. Musejí zabránit jakýmkoli náznakům zneužití dominantního postavení nebo protikonkurenčního chování. Veřejné subjekty by měly být rovnocenné se soukromými firmami.

Narušení hospodářské soutěže může být zapříčiněno nejen chováním podniků, ale i intervencí státu, který poskytuje pomoc veřejným či soukromým organizacím. Římská smlouva výslovně zakazuje jakoukoli formu státní podpory, ať už v podobě dotace, zvýhodněného úvěru, záruk na úvěr atd. Státní podpora je velice rozšířená zejména v oblasti pomoci podnikům s vypořádáním se s procesem restrukturalizace v souvislosti se zvýšenou konkurencí. Druhým případem je podpora podniků, které jsou vystaveny poklesu poptávky po jejich výrobcích nebo jsou významným nositelem zaměstnanosti. Existují ovšem výjimky, které jsou z pohledu hospodářské soutěže povoleny, jako například subvence státu mající sociální charakter, podpora na náhradu škod živelných pohrom nebo na kompenzaci hospodářských nevýhod. V určitých případech jsou rovněž přípustné subvence směřující do regionů s nízkou životní úrovní a vysokou nezaměstnaností, nebo jedná-li se o projekt evropského významu.

V průběhu času vyvstal problém porušování hospodářské soutěže v oblasti slučování podniků (fúze). Komise tyto případy sledovala a hodnotila jako zneužívání dominantního postavení, avšak mohla tak učinit, až došlo ke sloučení podniků. Proto bylo v prosinci 1989 přijato nařízení Rady (4064/89), které upravilo kontrolu slučování. Podniky mají ohlašovací povinnost Komisi informovat o plánované fúzi, kde hodnotícím prvkem je obrat obou společností na domácím i na celosvětovém trhu [26, 11].

### **3.5 Vládní legislativa na podporu podnikatelského sektoru**

Vláda České republiky v aktuální agendě vnitřního trhu věnuje v souvislosti s hospodářskou a finanční krizí zvýšenou pozornost MSP a zdůrazňuje vytvoření příznivého

podnikatelského prostředí a zlepšení přístupu k financování. Prioritou vlády je reagovat na současné aktivity Evropské unie v rámci problematiky vnitřního trhu (Akt o jednotném trhu II) [27].

Nicméně podnikatelé se domnívají, že česká legislativa příliš nepodporuje obchodování v rámci vnitřního trhu EU. Důležitým aspektem jsou podmínky, které jsou vytvářeny pro české a evropské podniky. Administrativní zátěž, která často pochází z evropských norem, je však nabalována v rámci transpozice evropských směrnic do české legislativy. Transpozice těchto směrnic nemá přímý účinek na legislativu členského státu na rozdíl od nařízení. Rozdíly vznikají právě aplikací směrnic do legislativy členských států. Problémem je také neúplná, často špatná implementace směrnic.

Klíčovými problémy také zůstává špatná vymahatelnost práva, nekvalitní fungování státní správy a chybí i pravidla pro transparentní fungování trhu s veřejnými zakázkami. V otázce proveditelnosti veřejných zakázek v ČR se ve výzkumu Eurobarometru pro rok 2011 jen polovina dotázaných občanů vyjádřila, že věří unijní legislativě v boji proti korupci. Čeští respondenti stejně jako zbytek EU podporují právo českých podniků ucházet se ve výběrových řízeních v ostatních členských státech [23].

Pavel Telička<sup>5</sup> se ve zprávě EurActivu vyjádřil, že pokud bychom zkvalitnili fungování státní správy a přijímali legislativu s přesvědčivými dopadovými studiemi, které by byly aktivně konzultovány se zástupci podnikatelského sektoru a vyhodnocovány nezávisle na státní správě, potom by Česká republika i v období nepříznivé ekonomické situace v Evropě, v negativním růstu vůbec nemusela být [23, s. 4-5].

---

<sup>5</sup> v letech 1991-1995 pracoval ve Stálé misi ČR při EU, vedl český vyjednávací tým v době přístupových rozhovorů s EU, dnes působí v lobbistické a poradenské společnosti v Bruselu.

## **4 Postavení české firmy v konkurenčním prostředí vnitřního trhu Evropské unie**

V této kapitole bude popsán význam vnitřního trhu EU pro českou společnost ARMATURY Group a.s. Důraz bude kladen na konkrétní aspekty, které v souvislosti s přistoupením České republiky na vnitřní trh mohly znamenat pro tuto společnost překážky v obchodování, a tedy vést k oslabení její pozice na domácím trhu. Zejména pak bude věnována pozornost již zmíněné zvýšené konkurenci, která je podrobně analyzována v kapitole 3.3 - České firmy na vnitřním trhu EU, kde jsou popsány příležitosti, ale i hrozby pro český podnikatelský sektor a popsána situace kolem zesíleného konkurenčního prostředí na BE-COMP diagramu. Dále bude objasněna adaptace firmy do podmínek vnitřního trhu, investice, které firma vynaložila do upevnění jejího postavení a inovační proces, jež je s oblastí jejího působení úzce spjatý.

Závěrem této kapitoly bude charakterizován vývoj zahraničního obchodu společnosti v posledním desetiletí a orientace firmy na zahraniční trhy.

### **4.1 Společnost ARMATURY Group a.s.**

Společnost ARMATURY Group a.s. je významný český výrobce průmyslových armatur, dodavatel potrubí a příslušenství a poskytovatel servisních služeb a poradenství. Společnost v současné době zastává významnou pozici v rámci domácího trhu a produkuje na 85 000 armatur a 500 000 položek potrubí a příslušenství ročně. Firma rovněž operuje na zahraničních trzích a exportuje do více než 60 zemí světa. Produkty a služby společnosti směřují do několika průmyslových oblastí. Klíčovou oblastí výroby je jaderná energetika, ve které patří firma ke špičce ve střední Evropě. Společnost ARMATURY Group a.s. je členem oborových sdružení - Národního strojírenského klastru, Českého plynárenského svazu, Hospodářské komory a dalších [28].

#### **4.1.1 Historie společnosti**

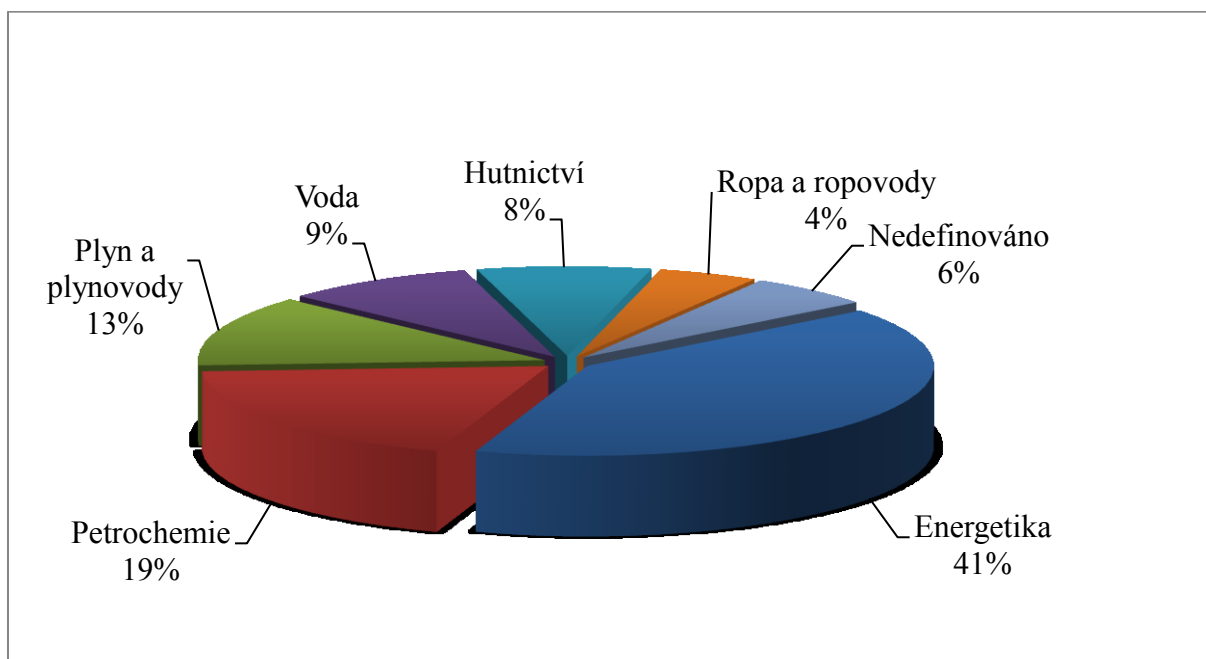
Rok 1989 byl stěžejním v dějinách českého státu. Do té doby soukromý sektor téměř neexistoval, centrálně plánovaný způsob koordinování hospodářské politiky byl těžkopádným a neefektivním. Zaměstnavateli byly pouze velké státní podniky. Situace po roce 1989, transformace centrálně plánované ekonomiky a přechod k tržní ekonomice byly klíčovými



momentem pro řadu podniků, které se do té doby takřka nesetkaly s konkurenčním prostředím. Charakteristickým znakem těchto velkých nekonkurenceschopných podniků bylo například udržování si zásob náhradních dílů ve své vlastní režii, což se později ukázalo jako neefektivní z hlediska finanční náročnosti. Soukromý sektor v 90. letech 20. století vyzoroval tuto příležitost a nabídl těmto podnikům řešení v podobě outsourcingu.

V podobném směru se v té době orientovaly i tři společnosti Eko.Prima, spol. s r.o. se sídlem v Brně, MSA SERVIS, s.r.o. se sídlem v Dolním Benešově a Armatury Servis Kravaře a.s. se sídlem v Krnově, které působily na trhu průmyslových armatur po rozpadu československého státního monopolního koncernu SIGMA a v roce 2000 daly za vznik společnosti ARMATURY Group a.s. Nová akciová společnost navázala na tradici výroby průmyslových výrobků v regionu Opavska a Hlučínska a využila zkušenosti zakládajících společností z oblastí výroby, obchodu, ale i opravy průmyslových armatur s cílem stát se dlouhodobě perspektivním a spolehlivým partnerem zajišťujícím vývoj, výrobu a prodej průmyslových armatur, dodávky čerpadel a hutního materiálu. Sortiment dodávaných produktů je určen pro využití v odvětvích chemie, petrochemie, energetiky, vodárenství, potravinářství a teplárenství [28, 29].

**Graf 4.1 Oblasti působení společnosti ARAMTURY Group a.s.**



Zdroj: [28].

Vlastníkem společnosti je skupina českých soukromých osob, které stály u jejího zrodu a nyní se přímo podílejí na aktivitách společnosti. Společnost disponuje sítí provozoven

a obchodních zastoupení na území celé České republiky, na Slovensku a v Polsku. Obchodní aktivity se daří rozvíjet v pobaltských republikách, Rusku, Ukrajině, Bulharsku, Číně a zemích EU.

I přes počáteční problémy s organizací podniku se společnost dynamicky vyvíjela do dnešní podoby. V počátcích své existence společnost investovala do vybudování moderního zázemí pro výrobu a vývoj vlastních produktových řad a nakupovala nové vývojové a konstrukční technologie. V roce 2003 si vedení společnosti uvědomilo, že domácí trh příliš nenaplnuje cíle společnosti, společnost proniká na zahraniční trh a otvírá obchodní zastoupení v Moskvě. V posledním desetiletí si společnost upevňovala své postavení jak na domácím, tak na zahraničním trhu, vybudovala novou výrobní halu v Dolním Benešově a rozšířila svůj předmět podnikání o nový sortiment. Stěžejní jsou dodávky do oblastí jaderné energetiky [28].

#### **4.1.2 Know-how společnosti**

Nakupovat a následně prodávat zboží se svou marží je jistě dovedností každého prodejce, ale základním strategickým záměrem společnosti ARMATURY Group a.s. je nadále rozvíjet a uchovávat vlastní technické a výrobní know-how, tj. návrh, vývoj, konstrukci, technologii a realizaci vlastních výrobních řad s důrazem na bezpečnost, ekodesign a životnost vyráběných produktů.

Velmi důležitou skutečností je fakt, že trh má svá vlastní pravidla. Klienti v dnešní době chtějí většinou odebírat zboží přímo od výrobce a nikoliv zprostředkovaně přes obchodníka. Společnost ARMATURY Group a.s. je schopna nejenom vyrábět armatury, ale také spolu s nimi dodávat další obchodní zboží a kompletovat složité zakázky. Zákazník tak má podstatně větší servis, než by měl u pouhého výrobce. Orientace na potřeby zákazníka je klíčem k úspěchu v dnešních podmínkách trhu, proto se společnost snaží vyslyšet potřeby svých zákazníků, nebýt omezena jen svou produktovou řadou a vyrobit produkt na míru zákazníkovi. K tomuto přispívá i vlastní výzkum a vývoj. Tým 30 zkušených konstruktérů navrhuje špičkovou konstrukci armatur, která zvyšuje provozní spolehlivost, bezpečnost a životnost produktů. Konstruktéři a výpočtáři využívají nejmodernější softwarové a hardwarové vybavení.

Kompletními dodávkami projektu včetně kompletní projektové dokumentace byly myšleny i služby a opravy v rámci záručního i pozáručního servisu. Montáž, standardní

opravy, ale i seřizování armatur je běžnou praxí v rámci dodávky. Tyto aspekty jsou zákazníky vnímány pozitivně a rozhodně společnosti přidávají navrch v necenové konkurenci. Zejména hodnotnou službou je 24 hodinová havarijní servisní služba, která pomůže zákazníkovi rychle vyřešit jeho problém a ušetřit náklady spojené např. s odstávkou stroje z výroby.

Ke zvýšení efektivity řízení podniku jistě přispělo i vytvoření divizní struktury. Jednotlivé divize (výrobní, finanční, obchodní, personální atd.) přispívají ke správnému fungování prosperující a expandující společnosti. V Příloze 2 je umístěno organizační schéma ARAMTURY Group a.s.

Co je ovšem základem úspěchu každé společnosti, jsou její zaměstnanci. I sebelepší technické vybavení nezajistí konkurenceschopnost podniku v rukou nešikovného a nemotivovaného pracovníka. Společnost si toto uvědomuje a vynakládá nemalé finanční prostředky do kariérového růstu, odborného vzdělávání, zlepšování znalostí v oblasti informačních technologií, obchodních dovedností, platné legislativy, technických a jazykových vědomostí. Posílení motivace zaměstnanců s důrazem na zvyšování efektivity práce je možné jen za předpokladu účinného vedením lidí. Společnost ARAMTURY Group a.s. využívá ke školení a dalšímu vzdělávání svých zaměstnanců finanční prostředky z Evropského sociálního fondu. K dalšímu rozvoji lidských zdrojů společnosti přispěl i projekt Národního strojírenského klastru (NSK), jehož je společnost ARAMTURY Group a.s. členem, s názvem Vzdělávání zaměstnanců podniků sdružených v NSK. Tento projekt byl spolufinancován z prostředků ESF prostřednictvím Operačního programu lidské zdroje a zaměstnanost a státního rozpočtu ČR [28, 29].

### **4.1.3 Přehled výrobního sortimentu**

Největší podíl dodávek společnosti tvoří průmyslové armatury, dále pak potrubí a příslušenství, měření a regulace a v poslední řadě také servisní služby a opravy.

#### **Výroba průmyslových armatur zahrnuje produkci:**

- kulových kohoutů,
- hutních armatur,
- klapek (uzavíracích, zpětných, regulačních),
- šoupátek (ocelových, nožových, ostatních),

- ventilů,
- speciálních armatur do náročných technologických provozů – vysokotlakých armatur, armatur do jaderných elektráren, turbínových armatur,
- ostatních armatur [28].

## 4.2 Konkurenční prostředí společnosti

ARMATURY Group a.s. má velice silnou pozici na domácím trhu. Firma obsluhuje přibližně 40 % tuzemského trhu. Takto velký podíl na domácím trhu zaujímá především proto, že svou činnost soustředí hned do několika oblastí výroby průmyslových armatur. Nesoustředí se tedy do jedné z oblastí se snahou získat si konkurenční výhodu, ale vnímá svou činnost komplexně. Jak popisuje Graf 4.1 - Oblasti působení společnosti ARMATURY Group a.s., směřuje její aktivita nejvíce do oblastí energetiky, chemie a petrochemie a právě tyto obory jsou nejvíce konkurenčními v oblasti výroby průmyslových armatur.

### 4.2.1 Domácí konkurenční výrobci

Tuzemský trh, ačkoli se to zdá, není zase tak velkým odbytištěm pro takto specializované produkty. Běžnými zákazníky společnosti ARMATURY Group a.s. jsou klasické i jaderné elektrárny, teplárny, rafinérie a podniky z hutního, strojírenského a chemického průmyslu. Na poli klasické a jaderné energetiky se společnost potýká s přibližně 7-9 konkurenty. Mezi ty nejvýznamnější patří Jihomoravská armaturka spol. s r.o. se sídlem v Hodoníně, opavská firma Armatury KLAD, spol. s r.o., Moravskoslezská armaturka (MSA), a.s. rovněž z Dolního Benešova a pražský výrobce armatur MOSTRO a.s. Ne všechny tyto společnosti působí ve všech oblastech výroby průmyslových armatur, jako společnost ARMATURY Group a.s. Některé se soustředí více na vodárenský průmysl, jiné zase jen na jadernou energetiku. Toto můžeme považovat jako silný aspekt podnikání společnosti ARMATURY Group a.s., který přispívá k zachování si vůdčího postavení na domácím trhu [28, 30].

Z pohledu tuzemského obchodu byly první čtyři roky fungování společnosti úspěšné. Plánované tržby byly překročeny o více než 70 miliónů korun. Na tomto nárůstu se nejvíce podílel úsek tuzemského prodeje armatur a to 23% zvýšením tržeb oproti plánu. Z pohledu komodit společnost zaznamenala největší nárůst u průmyslových armatur vlastní výroby. Jen pro srovnání - v roce 2000 vyráběla přibližně 1600 armatur za rok. V roce 2004 to bylo již více než 6000 armatur vlastní výroby [31].

## 4.2.2 Vliv zahraniční konkurence

Nemůžeme říci, že zahraniční konkurence nebyla přítomna na českém trhu před vstupem ČR do EU. V souvislosti se vstupem hovoříme pouze o zvýšené konkurenci, které čelil tuzemský podnikatelský sektor. Firmám z EU se po 1. 5. 2004 naskytla možnost jednoduššího vstupu právě na český trh, a to ve spojitosti s odbouráním fyzických kontrol na hranicích a volným pohybem zboží, služeb, osob a kapitálu. Totéž ovšem platí i v opačném případě. Nicméně čeští podnikatelé byli v nevýhodě, ve většině případů neměli zkušenosti s obsluhou takto velkého trhu, nedokázali uspokojit náročné požadavky zákazníků, často byli nekonkurenceschopní a bez inovačního potenciálu. Takto stavěné podniky nepřežily, nebo byly nuceny restrukturalizace.

Toto ovšem není případ ARMATURY Group a.s., která žádnou zásadní změnou ve vedení společnosti po vstupu České republiky do Evropské unie neprošla a spíše si upevňovala svou pozici na trhu. **Jak tedy tato společnost pocítila přistoupení Česka na vnitřní trh EU?** Z hlediska objemu prodeje svých produktů do EU 15<sup>6</sup> nezaznamenala společnost větší nárůst, což mohlo být způsobeno nedůvěrou západních zemí v produkty postkomunistických zemí. S bariérou nedůvěry v západní zboží se však západní konkurence téměř nesetkávala. I tento pohled mohl být důvodem k větší orientaci společnosti na východní trhy, kde se společnost setkává s větší poptávkou, která ji přiměla k vybudování obchodního zastoupení v Rusku.

Pokud bychom měli odpovědět na otázku, zda společnost ARMATURY Group a.s. pocítila zvýšenou konkurenci v souvislosti se vstupem České republiky do EU, tak musíme potvrdit, že jednoznačně **ano**. To co je v jistém smyslu negativní pro společnost, může nahrávat její konkurenci. Na českém trhu začaly po roce 2004 operovat především německé firmy, už jen proto, že jejich výrobky byly všeobecně vnímány jako technologicky vyspělé. Jsou jimi společnosti Tyco Valves & Controls Distribution GmbH a KSB - PUMPY + ARMATURY s.r.o., který si vybudovaly obchodní zastoupení na českém trhu [30].

Společnost tedy musela podstoupit jisté kroky, aby byla konkurenceschopná. Přizpůsobit se podmínkám trhu znamenalo adaptovat výrobní sortiment, rozšířit portfolio své produkce, přizpůsobovat se individuálním požadavkům zákazníka a zejména hledat způsoby, jak co nejvíce snížit své výrobní náklady za využití moderních technologií a tím dosáhnout úspor z rozsahu. Vedení společnosti ARMATURY Group a.s. si tedy položilo otázku: „Jsme

---

<sup>6</sup> členské státy Evropské unie před rozšířením v roce 2004.

schopni individuální požadavek zákazníka vyrobit? Jak a z čeho to vyrobíme? Kolik to bude stát? Jsme schopni najít pro tento produkt i další odběratele?“ Spokojený zákazník odchází a vrací se zpátky s novým požadavkem. Tato strategie, ale i další kroky pomohly společnosti být úspěšná, konkurenceschopná a rychle se rozvíjející firma, jak ve výrobě řadových produktů, tak ve splnění náročných požadavků zákazníků.

V současné době firma přiznává přítomnost zahraniční konkurence na domácím trhu, zejména v odvětvích energetiky, chemie a petrochemie, ale není natolik ohrožující, jako tomu bylo po vstupu společnosti na vnitřní trh EU. Rozhodujícími kritérii pro zákazníka je kvalita produktu, jeho cena, ale také faktory jako řešení komplexních dodávek včetně služeb pro zákazníka, plnění dodacích termínů a projektová dokumentace. Ve všech těchto bodech je schopna společnost ARMATURY Group a.s. konkurovat svým domácím i zahraničním rivalům.

V čem tedy tkví síla úspěchu společnosti ARMATURY Group a.s. v konkurenčním prostředí vnitřního trhu Evropské unie, znázorňuje následující SWOT analýza společnosti.

**Tab. 4.1 SWOT analýza společnosti ARMATURY Group a.s.**

Silné stránky	Slabé stránky
Široká nabídka produktů	Menší výrobní prostory
Individuální přístup k zákazníkovi	Vytíženost výroby
Finanční a výrobní zázemí	Vyšší ceny ve srovnání s konkurencí
Schopnost vlastní výroby	
Odborný servis 24 hodin	
Komplexní dodávky	
Široká oblast působení	
Vlastní výroba a vývoj armatur	
Příležitosti	Hrozby
Zaměření se primárně na oblast jaderné energetiky	Odliv odborných pracovníků
Rozšíření zahraničního prodeje	Rostoucí administrativa se zaměstnáváním nových pracovníků
Rozšíření výroby	Vyšší vstupy do výroby ve srovnání s konkurencí
Nové technologie výroby	

Zdroj: [32], vlastní úpravy.

### 4.3 Technické bariéry v obchodování

Jak již bylo zmíněno v teoretické části této bakalářské práce, vnitřní trh, ačkoli zabezpečuje volný pohyb zboží, služeb, osob a kapitálu, skýtá řadu omezení v podobě technických norem a předpisů, které v jistém smyslu setrvávají až do dnešní doby. Protože společnost ARMATURY Group a.s. vyrábí vysoce specializované, technicky náročné produkty, jež musí odpovídat technickým, ale i bezpečnostním předpisům, musela firma přizpůsobit své produkty do proevropského technického myšlení a upravit i technickou specifikaci a dokumentaci svých produktů.

Společenství v tomto ohledu sjednalo protokoly k evropským dohodám o posuzování shody a akceptaci průmyslových výrobků (PECA) s řadou zemí, které přistoupily k Evropské unii 1. května 2004 - Maďarskem, Českou republikou, Litvou, Lotyšskem, Slovinskem, Slovenskou republikou a Estonskem. PECA může být považována za hlavní nástroj předvstupní strategie v oblasti volného pohybu zboží a průmyslových výrobků. Generální ředitelství pro obchod je útvar Komise odpovědný za sjednání PECA, ačkoli téměř všechna příslušná odvětví spadají do pravomoci Generálního ředitelství pro podniky a průmysl [33].

ARMATURY Group a.s. vstupovala na trh EU postupným přibližováním k již vytvořeným standardizovaným technickým předpisům. Do roku 2004 musela akceptovat rozdílné technické předpisy Evropské unie.

Druhým krokem bylo posouzení všech výrobků společnosti ARMATURY Group a.s. způsobem prokazování shody tak, aby mohly být označeny znakem CE (Conformite Européenne), který je společnou značkou Společenství a nahrazuje národní znaky shody. Musela podstoupit výrobkovou certifikaci notifikovanou organizací, jmenovanou Evropskou unií. Výrobky uváděné na trh navíc podléhají jejímu trvalému dohledu kvality. V oblasti průmyslových standardů a posuzování shody, Evropské dohody usilují o plné dosažení shody předpisů kandidátských zemí v souladu s evropskými technickými a normalizačními právními předpisy a postupy pro posuzování shody.

Bylo však nutné razantních změn v technické specifikaci produktů ARMATURY Group a.s. v souvislosti s technickými a bezpečnostními standardy EU? Společnost **musela** zohlednit jisté rozdíly, ale jen ve **výjimečných** případech. Standardy a normy EU vycházejí poměrně hodně z německé legislativy tzv. DIN norem (Deutsche Industrie-Norm). Normy

ČSN (české technické normy) byly vždy velice podobné normám DIN, a tím problematika změn nebyla technicky náročná, avšak byla náročná administrativně.

V roce 1997 byla vydána Evropská směrnice (97/23/ES) pro „tlaková zařízení“ (Pressure Equipment Directive, PED), která je již plně implementována do právních předpisů jednotlivých členských států Evropské unie a nahrazuje v plném rozsahu jejich dosud platné národní předpisy. PED je významnou evropskou směrnicí nového přístupu, která posuzuje bezpečnost výrobků z hlediska rizika tlaku.

Pro průmyslové armatury, které jsou definovány jako tlaková výstroj, byly v technických specifikacích tyto významné změny:

- použití evropsky schválených základních materiálů,
- zpracování základních kritérií bezpečnosti a funkční spolehlivosti armatur.

Pro použití evropských materiálů je standardizován číselný i písmenný tvar znaku jakosti. Výrobce materiálu pro tlaková zařízení musí mít schválený systém kvality a dodávat materiál vystavený tlaku s certifikátem o zvláštní kontrole tzv. materiálový atest.

Při výběru nejvhodnějšího materiálového řešení výrobce uplatňuje tyto zásady:

- vhodnost materiálu podle tlaku a teploty,
- vhodnost podle použitého media a provozních podmínek,
- doba provozování, doba životnosti, úroveň funkční bezpečnosti.

Povinným dokumentem při uvádění tlakových zařízení na trh je Prohlášení o shodě. Výrobce seznamuje zákazníka se základními parametry výrobku, o způsobu posouzení shody, o použitých technických předpisech a jeho bezpečnosti.

Součástí je prohlášení, že uvedený výrobek je za podmínek obvyklého, výše uvedeného určeného použití bezpečný. Byla přijata opatření, kterými je zabezpečena shoda výrobků, které jsou uváděny na trh s technickou dokumentací se základními požadavky nařízení vlády, která se na výrobek vztahují.

Základní kritéria bezpečnosti a funkční spolehlivosti jsou součástí technických podmínek armatur a obsahují:

- a) pokyny jak v dosažitelné míře vyloučit nebo omezit nebezpečí,
- b) jak uplatnit vhodná ochranná opatření před nebezpečím, která nelze vyloučit,



- c) informují uživatele o zbytkovém nebezpečí a upozornit je na nutnost přijetí vhodných zvláštních opatření ke snížení nebezpečí během instalace anebo používání.

Kriteria bezpečnosti jsou stále aktualizována a doplňována na základě:

- opakovaných zkoušek,
- zkušeností z dlouhodobého provozování armatur,
- připomínek nebo reklamací zákazníků,
- nových poznatků a možností v rozvoji vědy a techniky (diagnostikování v provozu, simulačních softwarových programů, nových materiálů) [34].

### **4.3.1 Kvalita**

Společnost vlastní řadu certifikátů, například Certifikát řízení kvality dle normy ČSN EN ISO 9001:2009, Vývozní certifikáty GOST-R pro Rusko, Ukrajinu a Bělorusko, které jsou potřebné k výrobě, ale i k exportu a provozu armatur v náročných provozních podmínkách na tuzemském trhu i v zahraničí. Dnes je společnost ARMATURY Group a.s., když proniká na zahraniční trhy připravena vyrábět i podle norem platných v různých částech světa, což ji dává možnost obsloužit velkou část světového trhu.

V politice kvality deklaruje společnost vztah ke svým zákazníkům a zainteresovaným stranám. Zavázala se neustálému zlepšování se v systému managementu kvality, který je nutno chápat jako spojitý a trvalý proces. Politiku kvality pak chápe jako závazek k dodržování platných právních předpisů, uplatňování požadavků na ochranu a snižování zátěže životního prostředí. Základním kritériem zavedených systémů je každoroční kombinovaný audit. Ten proběhl v listopadu 2011, dopadl úspěšně bez neshod nebo systémových pochybení a společnost TÜV International, skupina TÜV Rheinland Group, potvrdila společnosti platnost certifikátů systému řízení ČSN EN ISO 9001:2009 a environmentálního řízení ČSN EN ISO 14001:2005 na rok 2012 [29].

## **4.4 Zahraniční obchod**

Zahraniční obchod společnosti ARMATURY Group a.s. vzrostl během posledního desetiletí a to hlavně díky rozvíjejícím se trhům v Rusku, Indii, Africe, Jižní Americe a Číně. Klíčovým rozhodnutím společnosti bylo v roce 2003 odhodlání vstoupit na zahraniční trh, což vedlo k vybudování obchodního zastoupení v ruské metropoli Moskvě. Rusko má dnes

dominantní postavení a největší podíl na zahraničním obchodu společnosti. Ruský trh je však specifický z hlediska obchodu. Úspěch závisí na dobře vybudovaných kontaktech. Ruská federace je jakousi logickou základnou pro export do bývalých sovětských republik. Významný je export do dnes již států EU Estonska, Litvy a Lotyšska.

Z perspektivy světového obchodu, neexistuje kontinent, na který by společnost ARMATURY Group a.s. nevyvážela své výrobky.

**Obr. 4.1 Reference společnosti ARMATURY Group a.s.**

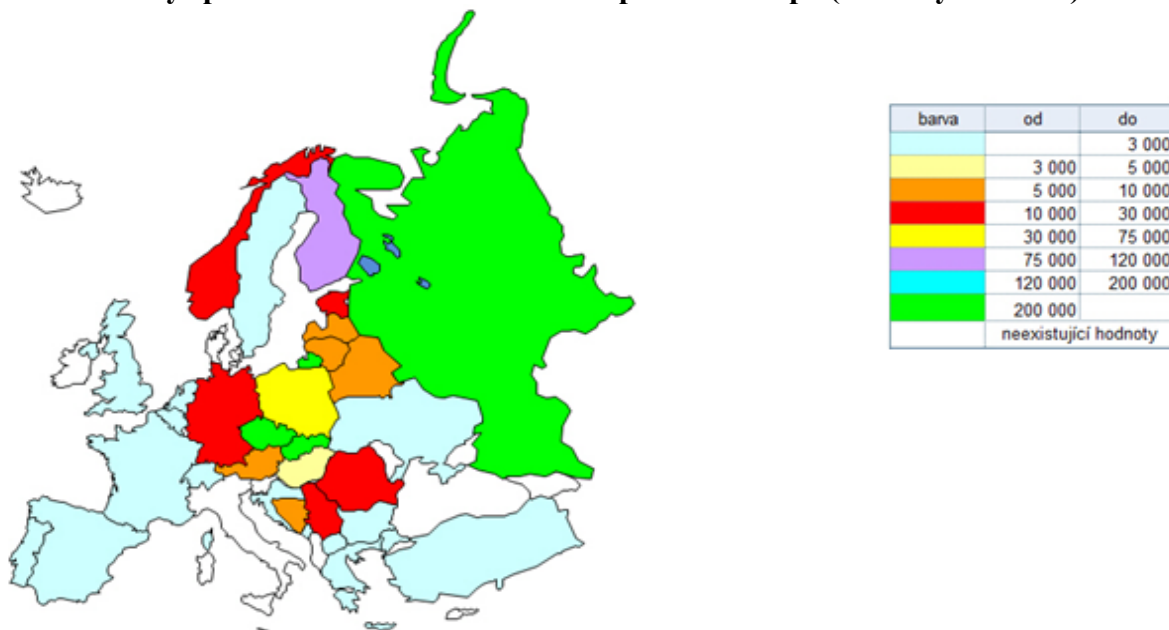


Zdroj: [28].

V roce 2004 si společnost rozšířila teritorium a prosadila se i na nejmenším kontinentu světa s 4,6 tuny vážící armaturou.

Pokud se zaměříme na evropský kontinent, tak i zde převládá orientace na země na východ od České republiky. Až na pár výjimek jsou ve struktuře zahraničního obchodu firmy zastoupeny všechny členské státy EU. Nejvýznamnějšími obchodními partnery jsou sousedící země s ČR, zejména pak Slovensko, kde jak již bylo zmíněno, má firma 3 obchodní zastoupení. Německý trh je rovněž odběratelem výrobků společnosti, přestože německé společnosti jsou silnými konkurenty na domácím poli. To naznačuje, že kvalita a technologie výrobků společnosti ARMATURY Group a.s. je srovnatelná i s německými konkurenty. Velká část produkce míří na trhy pobaltských zemí, Finska, Maďarska, ale také Rumunska. Rozložení prodeje produktů firmy popisuje Obrázek 4.2 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Evropě.

**Obr. 4.2 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Evropě (hodnoty v tis. Kč).**

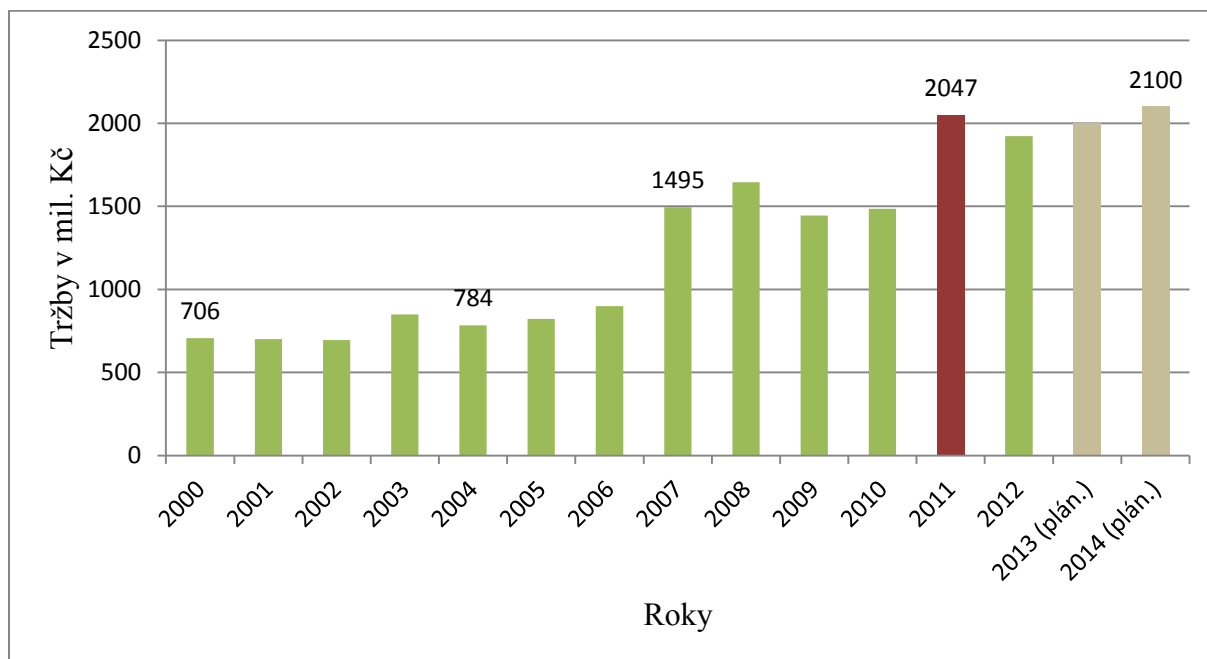


Zdroj: Interní dokumenty společnosti ARMATURY Group a.s.

## 4.5 Finanční stránka společnosti ARMATURY Group a.s.

Podíl zahraničního obchodu v ARMATURY Group a.s. na celkových tržbách vzrostl z 30 % na 70 % během sedmi let. Největší podíl na tom má právě zahraniční obchod s Ruskem, kde tržby překročily hranici 200 mil. Kč. Obrázek 4.2 shrnuje tržby společnosti v regionu Evropa.

**Graf 4.2 Vývoj tržeb společnosti ARMATURY Group a.s.**



Zdroj: Interní dokumenty společnosti ARMATURY Group a.s.

Vývoj tržeb společnosti odráží postupné nabývání zkušeností společnosti s vlastní výrobou a prodejem svých produktů. Tendence vývoje tržeb po vstupu České republiky na vnitřní trh EU je mírně rostoucí s výrazným přírůstkem v roce 2007. Období mezi roky 2004 - 2006 může být charakterizováno jako přizpůsobování se podmínkám vnitřního trhu spojené s vyššími vstupními náklady a adaptací na konkurenční prostředí. Nemůžeme rovněž říci, že by světová finanční krize výrazněji zasáhla společnost ARMATURY Group a.s. Byl patrný mírný pokles v prodeji, ale s postupnou revitalizací zahraničních trhů došlo v roce 2011 k rekordnímu přírůstku v tržbách. Rok 2011 byl úspěšným rokem, tržby dosáhly hodnoty 2045 mil. Kč, což představuje 37% nárůst vzhledem k předchozímu roku. Možným důvodem, proč nedošlo k takovému poklesu prodeje v období finanční krize, je orientace společnosti nejen na vnitřní trh EU, který se dodnes potýká s negativními dopady krize, ale expanze společnosti do celého světa. Předběžné plány tržeb pro roky 2013 a 2014 se pohybují na stejné úrovni ve srovnání s rokem 2011. Počítá se především s rozšířením obchodu společnosti v tzv. „*emerging markets*“ - Čína, Indie a Latinská Amerika, kde společnost většinou vystupuje jako subdodavatelská firma velkých technologických celků. Příloha 4 a 5 znázorňuje přehled tržeb v těchto rozvíjejících se trzích.

## 5 Závěr

Více než 10 let trvaly přístupová jednání mezi Českou republikou a Evropskou unií. Z ekonomického a politického hlediska urychlil postupný proces přidružení k EU transformaci českého hospodářství a rozvoj demokratických zásad, aspekty, jež jsou prioritní z pohledu Kodaňských kritérií.

Z makroekonomických ukazatelů je čitelné, že období po roce 2004 znamenalo pro Českou republiku příznivé období, představované nárůstem zahraničního obchodu a přímých zahraničních investic, které napomohly k vybudování potřebné infrastruktury pro podnikání. Čeští podnikatelé mohou operovat bez větších problémů na jakémkoliv teritoriu EU, což má i vedlejší efekt v podobě nabývání zkušeností, poznání cizích kultur, mentality a filosofie. Česká republika je strukturou zahraničního obchodu výrazně orientovaná na vnitřní trh EU, zejména pak na německý trh.

Pokud bychom měli zhodnotit význam vnitřního trhu pro společnost ARMATURY Group a.s., musíme za prvé posoudit, zda kroky, které společnost udělala v souvislosti s přijetím technických norem a adaptací na „otevřený konkurenční trh“ Evropské unie byly úspěšné a následně zhodnotit, jestli došlo k očekávanému efektu, tedy zvýšení vnitrounijního obchodu, objemu tržeb a upevnění pozice v celoevropském měřítku.

S ohledem na přizpůsobování se podmínkám vnitřního trhu musela společnost po technické stránce projít zásadními změnami. Velice rychle však pochopila, že jediným možným řešením je přijetí proevropského technického myšlení, nového systému posuzování shody výrobků a respektování evropských technických předpisů. Protože společnost působí ve vysoce specializovaném průmyslu, technické standardy zde hrají důležitou roli. Každé takovéto přiblížení se vyšším technickým standardům se odráží ve výsledné kvalitě produktu. Z hlediska upevnění si pozice na domácím i zahraničním trhu toto bylo jistě přínosem a společnost svými kvalitními produkty obstála i na německém trhu, kde je všeobecně složité prolomit bariéru nedůvěry v kvalitu produktů z postkomunistických zemí.

Můžeme tedy konstatovat, že liberalizace vnitrounijního obchodu a odstranění fyzických kontrol na hranicích pomohly společnosti ARMATURY Group a.s. rozvíjet obchod v dalších zemích? Když se podíváme na statistiky vývoje tržeb společnosti nebo statistiky podílu vlastní výroby na celkové výrobě společnosti, tak můžeme říci, že v jistém smyslu **ano**.

Podíl vlastnoručně vyrobených produktů se zvyšuje paralelně s rostoucím vývojem tržeb. Pokud se ale zaměříme na Obr. 4.2 - Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Evropě, pozorujeme, že společnost expanduje do většiny členských států Evropské unie, nicméně největší podíl zahraničního obchodu mají trhy východní Evropy v čele s Ruskem.

S tím vyvstává otázka, je dobrým krokem společnosti nebýt vázaná pouze na vnitřní trh EU a myslet celosvětově? Světová finanční krize zasáhla Evropskou unii, způsobila propad v oblasti výroby i spotřeby a ovlivnila chování firem a spotřebitelů. Ještě dnes vykazuje většina členských zemí negativní nebo minimální ekonomický růst. Na druhou stranu tzv. rozvíjející se trhy zemí BRIC jsou z hlediska přímých zahraničních investic, infrastruktury a kupní síly atraktivní pro české exportéry. V souladu s tímto tvrzením je i současná strategie ministerstva průmyslu a obchodu ČR, popsána v kapitole 3.2. Pokud je tedy společnost konkurenceschopná tzn., dokáže nabídnout odpovídající kvalitu a cenu včetně celních poplatků, měla by si vytvořit takovou strukturu svého zahraničního obchodu, aby v případě ohrožení nebyla závislá na určitém trhu. ARMATURY Group a.s. je typickým příkladem společnosti, jež má své obchodní portfolio dobře diverzifikováno. Když se zaměříme na její statistiky prodeje v rozvíjejících se trzích zemí BRIC, které jsou umístěny v Příloze 4 a 5, pozorujeme, že objem tržeb v Číně a Indii je srovnatelný s některými evropskými státy, např. Norskem nebo Rumunskem.

## Seznam použité literatury

1. FIALA, Petr a Markéta PITROVÁ. *Evropská unie*. 2. vyd. Brno: Centrum pro studium demokracie, 2009. ISBN 978-807-3252-236.
2. TÝČ, Vladimír. *Základy práva Evropské unie pro ekonomy*. 6. vyd. Praha: Leges, 2010. ISBN 978-808-7212-608.
3. KUBEČKOVÁ, Magdaléna a Jana DRASTÍKOVÁ. *Bariéry podnikání na vnitřním trhu EU aneb Jak zdolat všechny překážky*. Ostrava: 2008. ISBN 978-80-248-1903-7.
4. BALDWIN, Richard a Charles WYPLOSZ. *Ekonomie Evropské integrace*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008, 478 s.. ISBN 978-80-247-1807-1.
5. EUROPEAN COMMISSION. *The EU Single Market* [online]. [cit. 2013-05-01]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/index_en.htm)
6. BALDWIN Richard a Charles WYPLOSZ. *The Economics of European Integration*. 4th ed. London: McGraw-Hill Higher Education, 2012, 584 s.. ISBN 978-0077131722.
7. VANCAUTEREN, Mark. The Impact of Technical Barriers to Trade on Home Bias: An application to EU data. *Université Catholique de Louvain* [online]. 8. 8. 2002 [cit. 2013-02-13]. Dostupné z: <http://sites-test.uclouvain.be/econ/DP/IRES/2002-32.pdf>
8. EUROPEAN COMMISSION. *Completing the Internal Market: White Paper from the Commission to the European Council* [online]. 14. 6. 1985 [cit. 2013-02-13]. Dostupné z: [http://europa.eu/documents/comm/white\\_papers/pdf/com1985\\_0310\\_f\\_en.pdf](http://europa.eu/documents/comm/white_papers/pdf/com1985_0310_f_en.pdf)
9. ÚŘAD VLÁDY ČESKÉ REPUBLIKY. *Lisabonská smlouva: konsolidované znění Smlouvy o Evropské unii a Smlouvy o fungování Evropské unie* [online]. Praha: 2009 [cit. 2013-02-10]. ISBN 978-80-7440-017-9. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:12012E/TXT:CS:PDF>
10. EUR-LEX. *Single European Act* [online]. 29. 6. 1987 [cit. 2013-02-16]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1987:169:FULL:EN:PDF>

11. URBAN, Luděk. *Evropský vnitřní trh a příprava České republiky na začlenění*. Praha: Právnické a ekonomické nakladatelství a knihkupectví Bohumily Hořínkové a Jana Tuláčka, 2002. ISBN 80-7201-330-0.
12. MONTI, Mario. A New Strategy for Single Market at the Service of European's Economy and Society. *European Commission* [online]. 9. 5. 2010 [cit. 2013-02-16]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/strategy/docs/monti\\_report\\_final\\_10\\_05\\_2010\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/strategy/docs/monti_report_final_10_05_2010_en.pdf)
13. EUR-LEX. *Akt o jednotném trhu* [online]. 13. 4. 2011 [cit. 2013-02-17]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0206:FIN:CS:PDF>
14. EVROPSKÁ KOMISE. *Akt o jednotném trhu II: Společně pro další růst* [online]. Brusel: 3. 10. 2012 [cit. 2013-02-19]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smact/docs/single-market-act2\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/smact/docs/single-market-act2_cs.pdf)
15. HAD, Miloslav, Stanislav STACH a Luděk URBAN. *Česká republika v Evropské unii: čleství, přínosy, výzvy*. Praha: Právnické a ekonomické nakladatelství a knihkupectví Bohumily Hořínkové a Jana Tuláčka, 2006. ISBN 80-7201-611-3.
16. EVROPSKÁ KOMISE. *Historie vstupu ČR do EU: Co všechno předcházelo vstupu ČR do EU?* [online]. [cit. 2013-03-09]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/ceskarepublika/cr\\_eu/index\\_cs.htm](http://ec.europa.eu/ceskarepublika/cr_eu/index_cs.htm)
17. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Zahraniční obchod České republiky v prvním roce členství v Evropské unii* [online]. [cit. 2013-02-21]. Dostupné z: [m.czso.cz/csu/csu.nsf/.../\\$FILE/cvzo060305analyza.doc](http://m.czso.cz/csu/csu.nsf/.../$FILE/cvzo060305analyza.doc)
18. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Databáze zahraničního obchodu* [online]. [cit. 2013-03-04]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/stazo/STAZO.STAZO>
19. FOREJTOVÁ, Veronika. Prosazování Exportní strategie snížilo za rok závislost ČR na trzích EU a zvýšilo vývoz českých firem do prioritních a zájmových zemí. *Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR* [online]. 5. 3. 2013 [cit. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument120442.html>
20. ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA. *Česká republika: Příliv přímých zahraničních investic podle sektorů a zemí v letech 1993 - 2011* [online]. [cit. 2013-03-07]. Dostupné z: <http://>



www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/platebni\_bilance\_stat/pzi/download/pzi\_rada.xls

21. RAJNEESH, Narula a Christian BELLAK. EU enlargement and consequences for FDI assisted industrial development. *United Nations Conference for Trade and Development* [online]. 2009 [cit. 2013-03-07]. Dostupné z: [http://unctad.org/en/docs/diaeii200910a3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/diaeii200910a3_en.pdf)
22. ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Základní ukazatele národního hospodářství v České republice* [online]. [cit. 2013-03-07]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/cz/cr\\_1989\\_ts/0401.xls](http://www.czso.cz/cz/cr_1989_ts/0401.xls)
23. EURACTIV. *20 let jednotného trhu (1992-2012)* [online]. 15. 10. 2012 [cit. 2013-02-10]. Dostupné z: [http://www.euractiv.cz/fileadmin/Documents/Dokumenty\\_ke\\_stazeni/Special\\_Report/EurActiv\\_Special\\_Report\\_-\\_Vnitri\\_trh.pdf](http://www.euractiv.cz/fileadmin/Documents/Dokumenty_ke_stazeni/Special_Report/EurActiv_Special_Report_-_Vnitri_trh.pdf)
24. ŠINDELKA, Vladimír. Celosvětový trh fúzí a akvizic se ustaluje. *Finance* [online]. 16. 7. 2004 [cit. 2013-02-22]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/39239-celosvetovy-trh-fuzi-a-akvizic-se-ustaluje/>
25. ŠREIN, Zdeněk. *Mechanismy hospodářské politiky Evropské unie*. Ústí nad Labem: Univerzita Jana Evangelisty Purkyně, Fakulta sociálně ekonomická, 2008. ISBN 978-80-7414-077-8.
26. EVROPSKÁ KOMISE. *Politika hospodářské soutěže v Evropské unii* [online]. 3. 2. 2011 [cit. 2013-02-22]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/dgs/competition/factsheet\\_general\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/dgs/competition/factsheet_general_cs.pdf)
27. VLÁDA ČESKÉ REPUBLIKY. *Priority vlády České republiky v aktuální agendě jednotného trhu EU* [online]. 19. 7. 2012 [cit. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/assets/evropske-zalezitosti/dokumenty/Priority-vlady-CR-v-aktualni-agende-jednotneho-trhu-EU.pdf>
28. ARMATURY GROUP. *Profil společnosti ARMATURY Group a.s.* [online]. [cit. 2013-03-20]. Dostupné z: [http://www.armaturygroup.cz/soubory/Profil%20spolecnosti/profil\\_cz\\_2010.pdf](http://www.armaturygroup.cz/soubory/Profil%20spolecnosti/profil_cz_2010.pdf)

29. ARMATURY GROUP. *Výroční zpráva 2011* [online]. 2012 [cit. 2013-03-20]. Dostupné z: [http://www.armaturygroup.cz/soubory/Vyrocní%20zpravy/ag\\_vyrocní-zprava\\_2011\\_cz+en.pdf](http://www.armaturygroup.cz/soubory/Vyrocní%20zpravy/ag_vyrocní-zprava_2011_cz+en.pdf)
30. OBCHODNÍ REJSTŘÍK [online]. [cit. 2013-03-21]. Dostupné z: <http://obchodnirejstrik.cz>
31. ARMATURY GROUP. *Výroční zpráva 2004* [online]. 2005 [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: [http://www.armaturygroup.cz/soubory/Vyrocní%20zpravy/ag\\_vyrocní-zprava\\_2005.pdf](http://www.armaturygroup.cz/soubory/Vyrocní%20zpravy/ag_vyrocní-zprava_2005.pdf)
32. STARECZKOVÁ, Makréta. *Analýza konkurence výrobce průmyslových armatur*. Ostrava: 2012. Bakalářská práce. Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra marketingu a obchodu.
33. EUROPEAN COMMISSION. *Single market for goods, Protocols to the Europe Agreements* [online]. [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/international-aspects/enlargement/>
34. EUR-LEX. *Směrnice Evropského parlamentu a Rady 97/23/ES o sbližování právních předpisů členských států týkajících se tlakových zařízení* [online]. 29. 5. 1997 [cit. 2013-03-22]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:13:19:31997L0023:CS:PDF>
35. EVROPSKÁ KOMISE. *Akt o jednotném trhu II: klíčové opatření* [online]. 2012 [cit. 2013-02-22]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smact/docs/single-market-act2-keyactions\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/smact/docs/single-market-act2-keyactions_cs.pdf)
36. EUROPEAN COMMISSION. *Internal Market: Awareness, Perceptions and Impacts* [online]. 2011 [cit. 2013-02-10]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/ebs/ebs\\_363\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_363_en.pdf)
37. MENON, Anand. *Europe: The State of the Union*. Atlantic, 2008, 290 s.. ISBN 9781843544791.
38. HAUGHTON, Tim. *An SUV on a Road to Nowhere?: Solidarity, Unanimity and Vulnerability in the European Union*. *Center for Transatlantic Nations* [online]. 2012 [cit.

2013-02-10]. Dostupné z: <http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/articles/Tim%20Haughton%20An%20SUV%20on%20a%20Road%20to%20Nowhere%20Solidarity.pdf>

39. EUROPEAN COMMISSION. *Together for new growth: Single Market Act II* [online]. [cit. 2013-02-18]. Dostupné z: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smact/docs/single-market-act2-keyactions\\_cs.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/smact/docs/single-market-act2-keyactions_cs.pdf)

## Seznam tabulek, obrázků a grafů

Tab. 4.1 SWOT analýza společnosti ARMATURY Group a.s. ....	42
Obr. 4.1 Reference společnosti ARMATURY Group a.s. ....	46
Obr. 4.2 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Evropě (hodnoty v tis. Kč). ....	47
Graf 3.1 Vývoj zahraničního obchodu ČR v letech 2003-2005. ....	26
Graf 3.2 Příliv přímých zahraničních investic do ČR, 2003-2011. ....	27
Graf 3.3 Vývoj HDP ČR v letech 2002-2011. ....	28
Graf 3.4 BE-COMP diagram v otevřené ekonomice. ....	31
Graf 4.1 Oblasti působení společnosti ARAMTURY Group a.s. ....	37
Graf 4.2 Vývoj tržeb společnosti ARMATURY Group a.s. ....	47

## Seznam zkratk

AG	ARMATURY GROUP a.s
apod.	a podobně
a.s.	akciová společnost
č.	číslo
ČR	Česká republika

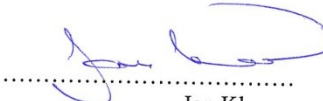
Kč	Korun českých
např.	například
spol. s.r.o.	společnost s ručením omezeným
tzn.	to znamená
EHS	Evropské hospodářské společenství
EURATOM	Evropské společenství pro atomovou energii
tzv.	takzvaný
OEEC	Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj
ESVO	Evropské sdružení volného obchodu
HDP	Hrubý domácí produkt
JEA	Jednotný evropský akt
ES	Evropské společenství
USA	Spojené státy americké
ČSFR	Česká a Slovenská Federativní Republika
atd.	a tak dále
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
PZI	Přímé zahraniční investice
GŘ	Generální ředitelství
tj.	to je
ESF	Evropský sociální fond
BRIC	Brazílie, Rusko, Indie, Čína, Jižní Afrika

## Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byl(a) seznámen(a) s tím, že na mou diplomovou (bakalářskou) práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou (bakalářskou) práci užít (§35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová (bakalářská) práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové (bakalářské) práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové (bakalářské) práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou (bakalářskou) práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě, dne 5. 5. 2013

  
.....  
Jan Klemsa

## **Seznam příloh**

Příloha 1 Přehled dvanácti nástrojů Aktu o jednotném trhu II.

Příloha 2 Organizující schéma ARMATURY Group a.s. k 31. 12. 2011.

Příloha 3 Přehled výrobního sortimentu

Příloha 4 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Asii a Austrálii (hodnoty v tis. Kč).

Příloha 5 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Jižní Americe (hodnoty v tis. Kč).

## Příloha 1 Přehled dvanácti nástrojů Aktu o jednotném trhu II.

### Rozvoj plně integrovaných sítí v rámci jednotného trhu

01	<b>Železniční doprava</b>	Zlepšení kvality služeb a snížení cen v osobní železniční dopravě v EU	Otevření vnitrostátních služeb osobní železniční dopravy konkurenci provozovatelů z jiných členských států
02	<b>Námořní doprava</b>	Podpora námořní dopravy	Vytvoření skutečně jednotného trhu v oblasti námořní dopravy, kdy pro zboží z EU přepravované mezi přístavy EU nebudou platit administrativní a celní formality, jaké platí pro zboží ze zámořských přístavů
03	<b>Letecká doprava</b>	Zvýšení bezpečnosti a efektivitu letecké dopravy a snížení jejího dopadu na životní prostředí	Urychlení provádění projektu jednotné evropské nebe
04	<b>Energetika</b>	Hlubší integrace energetického trhu EU zaměřená na nižší ceny, podporu energie z obnovitelných zdrojů a lepší zabezpečení dodávek	Zlepšení provádění třetího energetického balíčku

### Podpora přeshraniční mobility občanů a podniků

05	<b>Mobilita občanů</b>	Jednodušší hledání práce v jiném členském státě	Proměna portálu EURES v celounijní elektronický nástroj pro nábor pracovních sil, obsazování pracovních míst a koordinaci nabídky a poptávky
06	<b>Přístup k financování</b>	Zvýšení dlouhodobých investic do reálné ekonomiky	Vytvoření nového souboru předpisů EU pro fondy dlouhodobého investování
07	<b>Podnikatelské prostředí</b>	Pomoc podnikatelům v obtížné situaci k návratu k realizovatelným podnikatelským plánům a nabídnutí druhé šance	Modernizace předpisů o úpadku s cílem usnadnit přeshraniční řízení

### Podpora digitální ekonomiky v Evropě

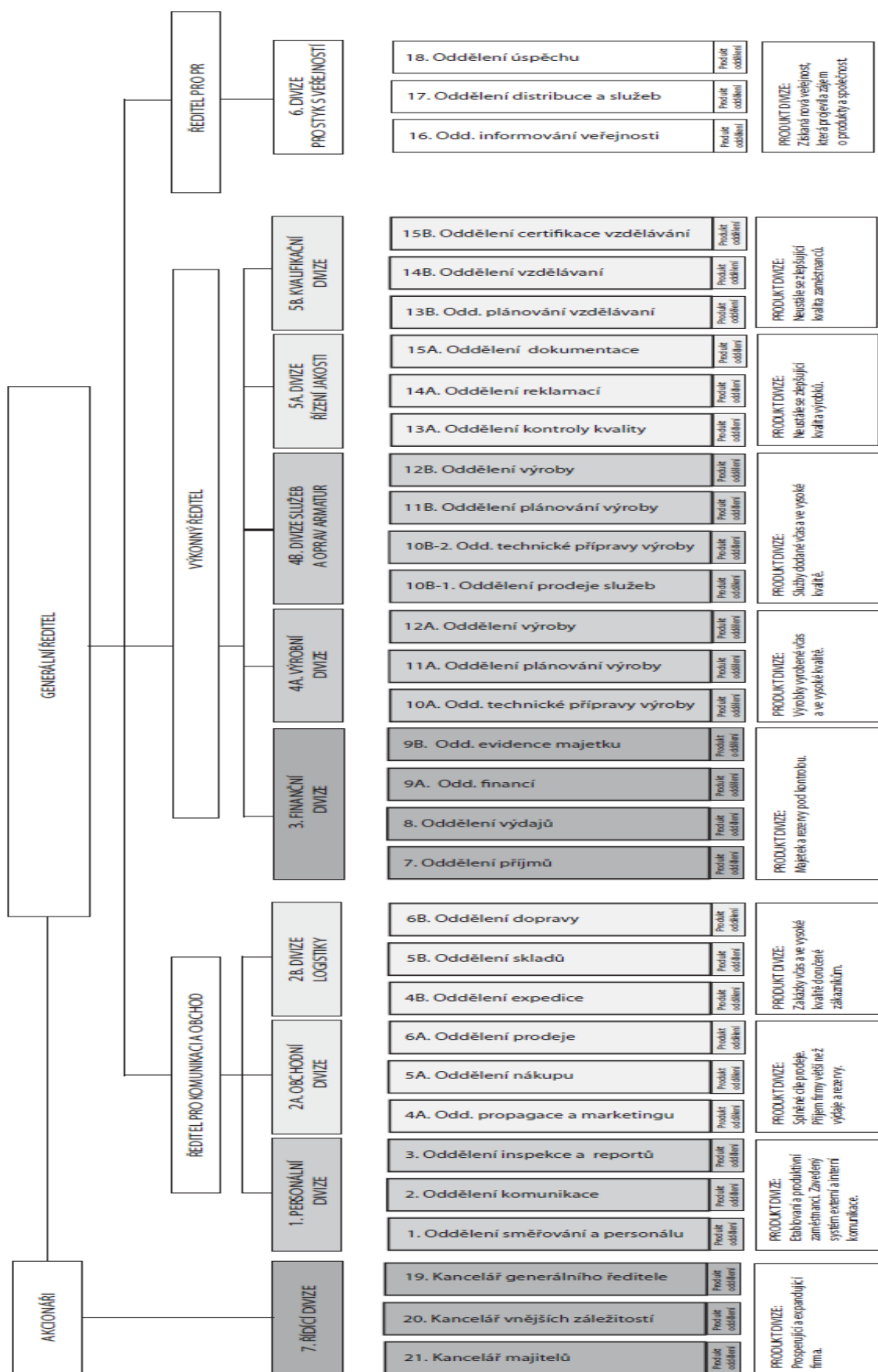
08	<b>Služby</b>	Usnadnění elektronického obchodu a on-line služeb a tím i možností volby a pohodlí pro spotřebitele	Zefektivnění elektronických platebních služeb v EU a zvýšení jejich konkurenceschopnosti
09	<b>Digitální jednotný trh</b>	Zlepšení dostupnosti vysokorychlostních komunikačních infrastruktur pro občany a podniky	Snížení nákladů a zvýšení efektivitu při zavádění vysokorychlostní komunikační infrastruktury
10	<b>Veřejné zakázky a elektronická fakturace</b>	Podpora elektronických fakturací, které přinesou úspory orgánům veřejné správy i podnikům a pomohou zkrátit prodlení s placením	Zavedení elektronické fakturace coby standardního způsobu fakturace v oblasti veřejných zakázek

### Posílení sociálního podnikání, soudržnosti a důvěry spotřebitelů

11	<b>Spotřebitelé</b>	Zlepšení bezpečnosti produktů prodáváných v Evropě	Zlepšení konzistentnosti a vymáhání předpisů upravujících bezpečnost výrobků a dohled nad trhem
12	<b>Sociální soudržnost a sociální podnikání</b>	Zajištění přístupu k bankovnímu účtu pro všechny občany a možnosti informované volby při výběru banky	Zpřístupnění základních platebních účtů všem občanům EU, zajištění transparentnosti bankovních poplatků a snadnější změny bankovního účtu

Zdroj: [35].

## Příloha 2 Organizační schéma ARMATURY Group a.s. k 31. 12. 2011.



Zdroj: [29].



### Příloha 3 Přehled výrobního sortimentu

#### ARMATURY



#### KLAPKY

- uzavírací
- zpětné

#### KOHOUTY

- kulové měkkotěsnící
- kulové těsnící kov-kov

#### ŠOUPÁTKA

- třmenová
- stavítka a kanálová šoupátka

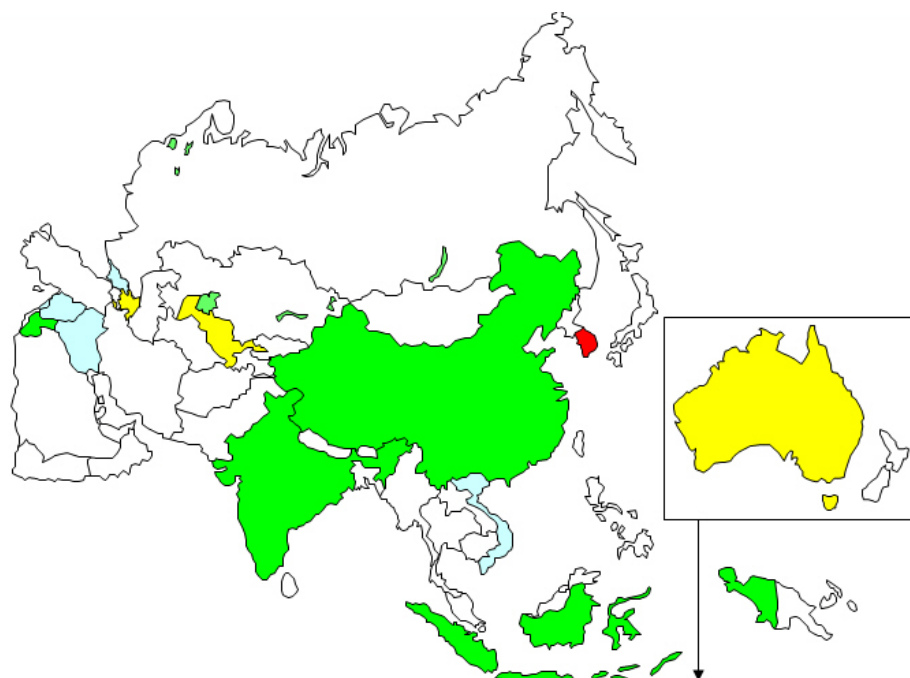
#### OSTATNÍ ARMATURY

- montážní vložky
- kompenzátory
- sací a vtokové koše

#### HUTNÍ A SPECIÁLNÍ ARMATURY

#### OVLÁDÁNÍ

**Příloha 4 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Asii a Austrálii (hodnoty v tis. Kč).**



Legenda:		
barva	od	do
		500
	500	1 000
	1 000	1 500
	1 500	2 000
	2 000	3 000
	3 000	6 000
	6 000	10 000
	10 000	
neexistující hodnoty		

Zdroj: Interní dokumenty společnosti ARMATURY Group a.s.

**Příloha 5 Tržby společnosti ARMATURY Group a.s. v Jižní Americe (hodnoty v tis. Kč).**



Legenda:		
barva	od	do
		500
	500	1 000
	1 000	1 500
	1 500	2 000
	2 000	3 000
	3 000	6 000
	6 000	10 000
	10 000	
neexistující hodnoty		

Zdroj: Interní dokumenty společnosti ARMATURY Group a.s.